

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN
XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PHÒNG GIAO
DỊCH HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2025 - 2027**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Hoàng Vy

Sinh viên thực hiện : Đinh Thị Lan Anh

Khóa học : 2021 - 2025

Lớp : 21NH1

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2025

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

- Họ và tên sinh viên : Đinh Thị Lan Anh
- Ngành đào tạo : TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2021 - 2025

“GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PHÒNG GIAO DỊCH HÒA THO GIAI ĐOẠN 2025 - 2027”.

- Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.

- Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.

- Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.

Bảng biểu, hình vẽ và đồ thị xem tại danh mục các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị của Khóa luận tốt nghiệp.

Tên giảng viên hướng dẫn: ThS. Vũ Hoàng Vy, Khoa Kinh tế, Ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng.

- 10/02/2025

- 17/05/2025

Trưởng bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp về cho bộ môn.

Ngày 19 tháng 5 năm 2025

Sinh viên thực hiện khóa luận
(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Những năm tháng sinh viên có lẽ là khoảng thời gian đáng nhớ nhất trong hồi ức sau này của mỗi người. Với em, khoảng thời gian 4 năm được học tập tại Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng tuy không quá dài nhưng lại chứa đựng bao nhiêu kỉ niệm, môi trường học tập thân thiện, thầy cô hết lòng, bạn bè vui vẻ giúp đỡ hết mình cùng nhau trải qua những thăng trầm của thời sinh viên, đây thật sự là những kỉ niệm khó quên. Và để có được những điều đó em không thể quên gửi lời cảm ơn đến ban giám hiệu nhà trường, các thầy cô trong khoa Kinh Tế đã xây dựng nên những kế hoạch giảng dạy hữu ích, truyền tải những kiến thức mới nhất hay nhất cho em và đã giúp cho em học hỏi thêm nhiều kiến thức, kĩ năng hữu ích góp phần giúp em tự tin thay đổi bản thân, có thể vững bước trong tương lai. Đặc biệt, em xin dành lời cảm ơn sâu sắc đến giảng viên hướng dẫn ThS. Vũ Hoàng Vy đã nhiệt tình hướng dẫn, chỉ ra những điểm chưa hoàn thiện và đưa ra lời khuyên để em có thể hoàn thành tốt nhất bài khóa luận tốt nghiệp.

Cùng với đó em xin gửi lời cảm ơn đến ban lãnh đạo Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – Phòng Giao dịch Hòa Thọ và đặc biệt là các anh chị tại phòng giao dịch đã tạo điều kiện và cơ hội cho em thử sức, thực tập và học hỏi kinh nghiệm quý báu ở ngân hàng.

Với thời gian thực tập hạn chế, sự hiểu biết có hạn, khóa luận không tránh những sai sót nên em mong Ngân hàng và thầy cô bỏ qua và rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ quý Ngân hàng và thầy cô để em có thể hoàn thiện khóa luận tốt hơn.

Sau cùng, em xin gửi lời chúc sức khỏe, nhiều thành công đến quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, các anh chị và ban lãnh đạo Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – Phòng Giao dịch Hòa Thọ.

Em xin chân thành cảm ơn!

[illegible]

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	1
1.1.1. Khái niệm về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	1
1.1.2. Nguyên tắc về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	1
1.1.3. Phân loại về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	1
1.1.3.1. Phân loại theo thời hạn vay	1
1.1.3.2. Phân loại theo phương pháp cho vay	1
1.1.3.3. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn	2
1.1.3.4. Phân loại theo tính chất bảo đảm của khoản vay	2
1.1.3.5. Phân loại theo phương thức cho vay	2
1.1.4. Vai trò của hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	2
1.1.4.1. Đối với ngân hàng.....	2
1.1.4.2. Đối với khách hàng.....	3
1.1.4.3. Đối với nền kinh tế.....	3
1.2. Khái quát về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	4
1.2.1. Khái niệm về cho vay sản xuất kinh doanh	4
1.2.2. Đặc điểm cho vay sản xuất kinh doanh	4
1.2.3. Các hình thức cho vay sản xuất kinh doanh	5
1.2.3.1. Căn cứ vào thời gian cho vay	5
1.2.3.2. Căn cứ vào phương thức cho vay	5
1.2.3.3. Căn cứ vào mục đích cho vay	7
1.2.3.4. Căn cứ vào tài sản đảm bảo	7
1.2.4. Vai trò của cho vay sản xuất kinh doanh	7
1.2.4.1. Đối với nền kinh tế	7
1.2.4.2. Đối với ngân hàng.....	8
1.2.4.3. Đối với khách hàng.....	8
1.3. Phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	8
1.3.1. Quan điểm về phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	8
1.3.2. Các tiêu chí đánh giá phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	9
1.3.2.1. Số lượng khách hàng vay vốn SXKD	9
1.3.2.2. Doanh số cho vay sản xuất kinh doanh	9

1.3.2.3. Doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh	10
1.3.2.4. Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh	10
1.3.2.5. Nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay sản xuất kinh doanh	11
1.3.2.6. Vòng quay vốn tín dụng	12
1.3.2.7. Thu nhập trong cho vay sản xuất kinh doanh	12
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại	13
1.3.3.1. Nhân tố khách quan	13
1.3.3.2. Nhân tố chủ quan	15
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	17
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 - 2024	18
2.1. Khái quát chung về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội	18
2.1.1. Thông tin chung về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội	18
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội	19
2.1.3. Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi	19
2.2. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	20
2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	20
2.2.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	21
2.2.3. Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	22
2.2.3.1. Sản phẩm tiền gửi	22
2.2.3.2. Sản phẩm tín dụng	23
2.2.3.3. Sản phẩm thẻ	23
2.2.3.4. Dịch vụ ngân hàng điện tử	23
2.2.3.5. Dịch vụ chuyển tiền quốc tế	24
2.2.2.6. Tài khoản thanh toán cho khách hàng doanh nghiệp.	24
2.2.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024	25
2.2.4.1. Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024	25

2.2.4.2. Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	29
2.2.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024	33
2.3. Thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024) ...	36
2.3.1. Quy định chung về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	36
2.3.1.1. Nguyên tắc cho vay sản xuất kinh doanh	36
2.3.1.2. Điều kiện cho vay sản xuất kinh doanh	37
2.3.1.3. Quy trình cho vay sản xuất kinh doanh	36
2.3.2. Thực trạng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	40
2.3.2.1. Thực trạng chung cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024) .	40
2.3.2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo đối tượng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	44
2.3.2.3. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	49
2.3.2.4. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	53
2.3.2.5. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	58
2.3.2.6. Hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024	61
2.4. Đánh giá hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ	63
2.4.1. Kết quả đạt được	63
2.4.2. Hạn chế	64
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	65

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2025 - 2027	66
3.1. Định hướng phát triển cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.....	66
3.1.1. Định hướng chung	66
3.1.2. Định hướng cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.....	67
3.2. Một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.	68
3.2.1. Tiếp tục phát triển quy mô cho vay SXKD	68
3.2.2. Xây dựng các chính sách phát triển cho vay sản xuất kinh doanh tín chấp	69
3.2.3. Hoàn thiện cơ chế giám sát sớm và tăng cường công tác thu hồi nợ tín dụng sản xuất kinh doanh	69
3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và giám sát chuyên biệt theo phân khúc	70
3.2.5. Nâng cao công tác bồi dưỡng cán bộ tín dụng	71
3.2.6. Cải tiến hệ thống công nghệ thông tin.	72
3.2.7. Đẩy mạnh hoạt động marketing ngân hàng.	72
3.3. Một số kiến nghị đề ra	73
3.3.1. Đối với Chính phủ.....	73
3.3.2. Đối với Ngân hàng nhà nước	73
3.3.3. Đối với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội.	74
3.3.4. Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội PGD Hòa Thọ - Chi nhánh Đà Nẵng.	74
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	75
KẾT LUẬN	76

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	26
Bảng 2.2: Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	30
Bảng 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	34
Bảng 2.4: Tình hình hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	41
Bảng 2.5: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo đối tượng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	45
Bảng 2.6: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	50
Bảng 2.7: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo ngành nghề tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)	54
Bảng 2.8: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	59
Bảng 2.9: Hiệu quả hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024).....	62

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ

Hình 2.1: Hình ảnh logo của MB BANK.....	18
Hình 2.2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của MB Bank - PGD Hòa Thọ.....	21
Hình 2.3: Sơ đồ quy trình cho vay SXKD của MB Bank - PGD Hòa Thọ.....	37

DANH SÁCH CÁC ĐỒ THỊ

Biểu đồ 2.1. Tình hình chung cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024.....	42
Biểu đồ 2.2. Tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024.....	43
Biểu đồ 2.3. Tình hình dư nợ cuối kỳ SXKD theo đối tượng KH tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.....	47
Biểu đồ 2.4. Tình hình dư nợ cuối kỳ SXKD theo thời hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.....	52
Biểu đồ 2.5. Tình hình doanh số cho vay SXKD theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024.....	61

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Giải thích
1	CN	Chi nhánh
2	CNTT	Công nghệ thông tin
3	DVKH	Dịch vụ khách hàng
4	KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
5	KHCN	Khách hàng cá nhân
6	MB	Ngân hàng TMCP Quân Đội
7	PGD	Phòng giao dịch
8	SXKD	Sản xuất kinh Doanh
9	TGCKH	Tiền gửi có kì hạn
10	TGKKH	Tiền gửi không kì hạn
11	TGKKH	Tiền gửi không kì hạn
12	TGTK	Tiền gửi tiết kiệm
13	TMCP	Thương Mại cổ phần
14	TTG	Tổng tiền gửi
15	KH	Khách hàng
16	NH	Ngân hàng
17	HĐTD	Hoạt động tín dụng
18	HĐDV	Hoạt động dịch vụ
19	HĐ	Hoạt động
20	DVNH	Dịch vụ ngân hàng
21	NHTM	Ngân hàng Thương mại
22	DSCV	Doanh số cho vay
23	DSTNCV	Doanh số thu nợ cho vay
24	CVSXKD	Cho vay sản xuất kinh doanh
25	KH	Khách hàng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, ngành ngân hàng Việt Nam có nhiều cơ hội để mở rộng hợp tác và phát triển trên thị trường tài chính quốc tế. Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam cũng đang trên đà phục hồi và phát triển sau những biến động của nền kinh tế toàn cầu. Đặc biệt là hoạt động sản xuất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và nâng cao thu nhập cho người dân. Để hỗ trợ quá trình này, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của tất cả các ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ nói riêng ngày càng trở nên quan trọng, góp phần cung cấp nguồn vốn cho các doanh nghiệp và hộ kinh doanh để duy trì và mở rộng hoạt động.

Hoạt động tín dụng luôn được coi trọng trong kinh doanh ngân hàng, bởi nó không chỉ là hoạt động kinh doanh chủ yếu mà còn là yếu tố then chốt để các ngân hàng tồn tại và phát triển. Tại họp báo Chính phủ thường kỳ tháng 1/2025 tổ chức chiều 05/02/2025, Phó Thống đốc Thường trực Đào Minh Tú cho biết, năm 2024 tín dụng tăng trưởng 15,08% so với cuối năm 2023. Đây là một kết quả khá tích cực, thể hiện sự nỗ lực của ngành ngân hàng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế. Để duy trì và phát triển bền vững, các ngân hàng không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện chất lượng tín dụng và gia tăng năng lực cạnh tranh. Việc nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng không chỉ giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng mà còn tạo lợi thế trên thị trường tài chính đầy cạnh tranh.

Song hành cùng sự phát triển của nền kinh tế, Ngân hàng TMCP Quân Đội đã không ngừng đa dạng hóa cải thiện sản phẩm cho vay, đẩy mạnh số hóa trong quá trình xét duyệt tín dụng, đồng thời đưa ra nhiều gói vay ưu đãi nhằm hỗ trợ khách hàng. Tại chi nhánh Đà Nẵng, đặc biệt là phòng giao dịch Hòa Thọ, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn trong tổng danh mục tín dụng của ngân hàng và đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp vốn cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh tại địa phương. Đồng thời, Đà Nẵng là một trong những trung tâm kinh tế lớn của khu vực miền Trung, với nhiều ngành nghề phát triển như du lịch, công nghiệp chế biến và thương mại – dịch vụ. Việc đảm bảo nguồn vốn tín dụng cho các doanh nghiệp hoạt động tại đây không chỉ giúp gia tăng hiệu quả kinh doanh mà còn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương. Trong điều kiện đó Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ đã nỗ lực triển khai các giải pháp nhằm phát triển chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng mình. Tuy nhiên, tương lai khi các biện pháp kiểm soát hoạt động ngân hàng ngày càng được siết chặt và áp lực cạnh tranh gia tăng thì yêu cầu về phát triển chất lượng tín dụng, đặc biệt trong lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh lại trở

nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Xuất phát từ những vấn đề trên, tôi quyết định chọn đề tài ***"Giải pháp phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2025-2027"*** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Mục tiêu chung: Phân tích thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ. Từ đó, đưa ra giải pháp phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng

- Mục tiêu cụ thể:

+ Hệ thống hóa lại cơ sở lý thuyết về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, vai trò hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, các chỉ tiêu đo lường hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại.

+ Phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024. Từ đó, đưa ra những mặt hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của hạn chế đó.

+ Đề xuất giải pháp phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2025-2027.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Đề tài tập trung nghiên cứu về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ.

+ Về thời gian: Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Để tìm hiểu về tình hình hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ, bài khóa luận đã sử dụng phương pháp thu thập các số liệu từ báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch từ năm 2022 đến năm 2024, các bài báo cáo, tạp chí nghiên cứu về Ngân hàng này.

- Để phân tích những yếu tố, chỉ tiêu, thực trạng về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ, khóa luận đã sử dụng phương pháp phân tích, thống kê, so sánh, đối chiếu.

- Cuối cùng là phương pháp tổng hợp để tổng hợp lại những ý quan trọng của bài khóa luận này. Từ đó, tiến hành nhận xét và rút ra giải pháp cụ thể để phát triển hoạt

động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ được tốt nhất.

5. Ý nghĩa của đề tài

Đề tài này góp phần hệ thống hóa những kiến thức cơ bản về hoạt động cho vay ngân hàng, đặc biệt là cho vay sản xuất kinh doanh, từ đó giúp hiểu rõ hơn về vai trò của cho vay đối với sự phát triển kinh tế. Đồng thời, đề tài cũng phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh, làm cơ sở để đề xuất các giải pháp phù hợp. Bên cạnh đó, đề tài tập trung đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ, từ đó chỉ ra những điểm mạnh, hạn chế cũng như các rủi ro tiềm ẩn. Trên cơ sở đó, đề tài đề xuất các giải pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, giảm thiểu rủi ro tín dụng, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của ngân hàng.

6. Kết cấu nghiên cứu

Ngoài lời cảm ơn, lời mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, bố cục của đề tài được chia làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2025-2027

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Theo khoản 7 Điều 4 luật số 32/2024/QH15 “*Luật các tổ chức tín dụng*” thì khái niệm cho vay được hiểu là: “*Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay*”.

1.1.2. Nguyên tắc về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Nguyên tắc cho vay của Ngân hàng thương mại được quy định rõ tại (“*Điều 4 Thông tư số 21/VBHN-NHNN ban hành ngày 16/7/2024*”) quy định về hoạt động cho vay tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành như sau: “*Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng được thực hiện theo thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng và khách hàng, phù hợp với quy định tại Thông tư này và các quy định của pháp luật có liên quan bao gồm cả pháp luật về bảo vệ môi trường. Khách hàng vay vốn tổ chức tín dụng phải đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết, hoàn trả nợ gốc, lãi tiền vay, phí đầy đủ, đúng hạn theo thỏa thuận với tổ chức tín dụng*”.

- Nguyên tắc vay đúng mục đích: Khi khách hàng đã được ngân hàng chấp thuận cho vay thì khách hàng phải cam kết sử dụng vốn vay đúng với mục đích đã thể hiện trong hợp đồng tín dụng nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn vay và khả năng thu hồi nợ sau này.

- Nguyên tắc hoàn trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng: Khách hàng phải hoàn trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Các kỳ thanh toán có thể theo tháng, quý hoặc cuối kỳ tùy vào thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng. Nếu vượt quá thời hạn mà khách hàng vẫn chưa trả thì phải bị phạt theo điều khoản đã ký từ trước trong hợp đồng tín dụng.

1.1.3. Phân loại về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

1.1.3.1. Phân loại theo thời hạn vay

Căn cứ vào thời hạn vay thì cho vay được chia làm 3 loại sau đây:

- Cho vay ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới 01 năm.
- Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 01 năm đến 05 năm.
- Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm.

1.1.3.2. Phân loại theo phương pháp cho vay

- Cho vay trực tiếp: Là hình thức cho vay trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Là các khoản vay được thực hiện thông qua người thứ ba như cho vay qua tổ hội, nhóm sản xuất, cho vay thông qua tổ chức tín dụng khác dưới hình thức đồng tài trợ.

1.1.3.3. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn

- Cho vay tiêu dùng: là khoản cho vay để tài trợ cho việc tiêu dùng nhằm giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hóa dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo điều kiện cho người vay được hưởng mức sống cao hơn. Đối tượng được vay là các cá nhân và hộ gia đình vay để phục vụ cho mục đích mua nhà, mua ô tô, du học, du lịch...

- Cho vay kinh doanh: Là các khoản vay nhằm mục đích mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng hoạt động kinh doanh, đầu tư vào dự án mới,...

1.1.3.4. Phân loại theo tính chất bảo đảm của khoản vay

Căn cứ vào tài sản đảm bảo thì cho vay được chia làm 2 loại sau đây:

- Cho vay có tài sản đảm bảo: Là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như cầm cố, thế chấp, hoặc phải có sự bảo lãnh của bên thứ ba. Nếu khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có đảm bảo, sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu nợ thứ hai.

- Cho vay không có tài sản đảm bảo: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của bên thứ ba mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đi vay. Cho vay không có tài sản đảm bảo thông thường dành cho khách hàng có uy tín cao, khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh thường xuyên có lãi... Tuy nhiên, đây là hình thức cho vay mang nhiều rủi ro đối với các ngân hàng, ngân hàng cần thẩm định kỹ khách hàng trước khi quyết định cho vay.

1.1.3.5. Phân loại theo phương thức cho vay

Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng việc áp dụng các phương thức cho vay như sau (*Điều 27 Thông tư số 21/VBHN-NHNN được ban hành ngày 16/7/2024 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “Quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng”*): “Cho vay từng lần, cho vay hợp vốn, cho vay lưu vụ, cho vay theo hạn mức, cho vay theo hạn mức dự phòng, cho vay trên hạn mức thấu chi cho tài khoản thanh toán, cho quay vòng, cho vay tuần hoàn (rollover).”

1.1.4. Vai trò của hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

1.1.4.1. Đối với ngân hàng

Cho vay là hoạt động cơ bản của NHTM, là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Nó giữ vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Cho vay của ngân hàng lớn mà mức dư nợ thấp chứng tỏ ngân hàng làm ăn có hiệu

quả, uy tín của ngân hàng cao. Hoạt động cho vay của ngân hàng càng sâu rộng thì chứng tỏ khách hàng biết đến ngân hàng ngày càng nhiều. Từ đó cũng tạo lợi thế cho việc huy động vốn của ngân hàng, tạo điều kiện cho việc mở rộng quy mô cũng như chất lượng hoạt động của ngân hàng. Bên cạnh đó, việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay, đồng thời nâng cao các dịch vụ đi kèm là công việc hết sức cần thiết đối với mỗi ngân hàng, góp phần thiết thực vào việc phát triển lớn mạnh của mỗi ngân hàng.

Hoạt động cho vay cũng góp phần nâng cao vị thế, uy tín, tạo điều kiện mở rộng quy mô, mạng lưới của ngân hàng nhờ đó giúp ngân hàng ngày càng phát triển, mở rộng mối quan hệ với khách hàng, đa dạng hóa các hình thức cho vay nhằm nâng cao thu nhập cho ngân hàng.

1.1.4.2. Đối với khách hàng

Hoạt động cho vay của NHTM giúp cung ứng nguồn vốn kịp thời cho các nhu cầu tiêu dùng, sản xuất kinh doanh của các chủ thể trong xã hội. Vốn được luân chuyển từ nơi dư thừa đến nơi thiếu hụt vốn, vì vậy mà các chủ thể có thể nhanh chóng có được lượng vốn cần thiết phục vụ cho nhu cầu của mình. Nhờ có ngân hàng cho vay vốn mà khách hàng sẽ có thể thực hiện được những dự định, dự án của mình, từ đó góp phần mang lại lợi nhuận cho khách hàng, hoặc giúp cho khách hàng giải quyết được những vấn đề cấp bách, đột xuất liên quan đến nhu cầu vốn. Mặt khác, việc vay vốn tại ngân hàng giúp khách hàng tập trung được vốn một cách đồng bộ, giảm chi phí huy động vốn và chủ động trong việc hoàn trả gốc và lãi theo hợp đồng tín dụng.

1.1.4.3. Đối với nền kinh tế

Thứ nhất, vai trò kinh tế cơ bản của hoạt động cho vay của ngân hàng là luân chuyển vốn từ những người (cá nhân, hộ gia đình, công ty và chính phủ) có nguồn vốn thặng dư đến những người thiếu hụt. Nhu cầu vay vốn không chỉ để đầu tư kinh doanh mà còn dùng để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trước mắt.

Thứ hai, hoạt động cho vay của ngân hàng giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế.

Thứ ba, thông qua việc đầu tư vốn vào những ngành, nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành, nghề đó, từ đó hình thành nên cơ cấu hiện đại, hợp lý và hiệu quả.

Thứ tư, hoạt động cho vay của ngân hàng góp phần lưu thông tiền tệ, hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị đồng tiền và thúc đẩy quá trình mở rộng giao lưu kinh tế giữa các nước.

Thứ năm, hoạt động cho vay của ngân hàng giúp mang lại nguồn thu lớn cho ngân sách Nhà Nước thông qua thuế thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư vốn của chính phủ.

Thứ sáu, hoạt động cho vay của ngân hàng là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị, xã hội.

1.2. Khái quát về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về cho vay sản xuất kinh doanh

Theo khoản 5 Điều 2 Thông tư số 21/VBHN-NHNN được ban hành ngày 16/7/2024 do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định: “*Cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh, hoạt động khác (sau đây gọi là hoạt động kinh doanh) là việc tổ chức tín dụng cho vay đối với khách hàng là pháp nhân, cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngoài quy định tại khoản 4 Điều này, bao gồm nhu cầu vốn của pháp nhân, cá nhân đó và nhu cầu vốn của hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân mà cá nhân đó là chủ hộ kinh doanh, chủ doanh nghiệp tư nhân*”.

Nói cách khác, vay sản xuất kinh doanh là hình thức vay vốn hướng tới mục tiêu xây dựng, phát triển kế hoạch hoặc hoạt động kinh doanh diễn ra sắp tới.

1.2.2. Đặc điểm cho vay sản xuất kinh doanh

Cho vay sản xuất kinh doanh cũng là một hình thức cấp tín dụng quan trọng của ngân hàng, cung cấp nguồn vốn cần thiết để thúc đẩy sự phát triển kinh tế và mở rộng quy mô hoạt động của cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp. Tuy nhiên, hình thức cho vay này cũng có những đặc điểm riêng biệt phản ánh bản chất và mục tiêu của nó trong nền kinh tế. Đó là:

Mục đích sử dụng vốn rõ ràng: Khác với các khoản vay tiêu dùng, cho vay sản xuất kinh doanh được sử dụng để phục vụ trực tiếp vào các hoạt động sản xuất, thương mại hoặc mở rộng kinh doanh.

Hạn mức và thời hạn cho vay: Hạn mức vay tùy thuộc vào nhu cầu, quy mô, tài sản đảm bảo (nếu có), thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng mà số tiền vay có thể dao động từ vài triệu đến hàng trăm triệu đồng. Bên cạnh đó, thời hạn vay cũng rất linh hoạt gồm cho vay ngắn hạn, cho vay trung - dài hạn. Thời gian vay cũng căn cứ vào chu kỳ kinh doanh, dự phóng lưu chuyển nguồn tiền, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng để ngân hàng và khách hàng có thể xác định thời hạn vay phù hợp.

Nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh của khách hàng chịu ảnh hưởng lớn từ chu kỳ kinh tế: Cho vay sản xuất kinh doanh có tính nhạy cảm theo chu kỳ, mỗi giai đoạn của chu kỳ sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của các đơn vị sản xuất kinh doanh theo những cách khác nhau. Khi nền kinh tế bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh, các đơn vị sản xuất kinh doanh hăng hái mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư vào máy móc thiết bị, nguyên vật liệu và tuyển dụng thêm lao động, dẫn đến nhu cầu vay

vốn tăng cao. Ngược lại, trong giai đoạn suy thoái, khi nền kinh tế giảm sút thì các nhà sản xuất, các đơn vị sản xuất kinh doanh thường gặp khó khăn về doanh thu và lợi nhuận. Từ đó làm cho tâm lý e ngại rủi ro gia tăng, khiến nhu cầu vay vốn sụt giảm hoặc vay vốn với mức thấp hơn để ổn định, các đơn vị sản xuất kinh doanh tập trung vào việc duy trì hoạt động và phục hồi sản xuất kinh doanh thay vì mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, chính sách tiền tệ và tín dụng của các ngân hàng cũng thay đổi theo chu kỳ kinh tế, làm ảnh hưởng đến lãi suất và điều kiện vay vốn, từ đó tác động trực tiếp đến quyết định vay của khách hàng.

Cho vay sản xuất kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và nền kinh tế: Cho vay sản xuất kinh doanh không chỉ giúp các cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp mở rộng quy mô mà còn tạo động lực phát triển kinh tế. Khi các cá nhân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để đầu tư sẽ giúp cho sản lượng hàng hóa tăng lên, chất lượng sản phẩm được cải thiện và thị trường tiêu thụ được mở rộng. Đồng thời, việc sử dụng vốn vay hiệu quả cũng góp phần tạo việc làm, thúc đẩy xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

1.2.3. Các hình thức cho vay sản xuất kinh doanh

1.2.3.1. Căn cứ vào thời gian cho vay

Thời hạn cho vay sản xuất kinh doanh sẽ được ngân hàng và khách hàng căn cứ vào chu kỳ hoạt động kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của ngân hàng để thỏa thuận về thời hạn cho vay phù hợp.

- Cho vay sản xuất kinh doanh ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn tối đa 1 năm. Mục đích của loại vay này thường nhằm phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động của các đơn vị SXKD.

- Cho vay sản xuất kinh doanh trung hạn: là các khoản vay có thời hạn trên 1 năm đến 5 năm. Mục đích của loại vay này thường dùng để đầu tư phát triển sản xuất, mở rộng quy mô kinh doanh như mua sắm máy móc, thiết bị, cải tạo nhà xưởng,...

- Cho vay sản xuất kinh doanh dài hạn: là các khoản vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại vay này thường là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án SXKD lớn.

1.2.3.2. Căn cứ vào phương thức cho vay

Tại điều 27 Thông tư số 21/VBHN-NHNN được ban hành ngày 16/7/2024 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “*Quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*” quy định như sau: Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng việc áp dụng các phương thức cho vay như sau:

- Cho vay từng lần: Mỗi lần cho vay, tổ chức tín dụng và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay đối với khách hàng và giao kết thỏa thuận cho vay.

- Cho vay hợp vốn: Là việc có từ hai tổ chức tín dụng trở lên cùng thực hiện cho vay đối với khách hàng để thực hiện một phương án, dự án vay vốn.

- Cho vay lưu vụ: Là việc tổ chức tín dụng thực hiện cho vay đối với khách hàng để nuôi trồng, chăm sóc các cây trồng, vật nuôi có tính chất mùa vụ theo chu kỳ sản xuất liên kế trong năm hoặc các cây lưu gốc, cây công nghiệp có thu hoạch hàng năm. Theo đó, tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước tiếp tục được sử dụng cho chu kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không vượt quá thời gian của 02 chu kỳ sản xuất liên tiếp.

- Cho vay theo hạn mức: Tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận với khách hàng hạn mức cho vay tối đa duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Một năm ít nhất một lần, tổ chức tín dụng xem xét xác định lại hạn mức cho vay tối đa và thời gian duy trì hạn mức này.

- Cho vay theo hạn mức dự phòng: Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức cho vay dự phòng đã thỏa thuận (ngoài phạm vi hạn mức cho vay đã thỏa thuận). Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức cho vay dự phòng nhưng không vượt quá 01 (một) năm.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán: Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng một mức thấu chi tối đa để thực hiện dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Mức thấu chi tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian tối đa 01 (một) năm.

- Cho vay quay vòng: Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay đối với nhu cầu vốn có chu kỳ hoạt động kinh doanh không quá 01 (một) tháng, khách hàng được sử dụng dư nợ gốc của chu kỳ hoạt động kinh doanh trước cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo nhưng thời hạn cho vay không vượt quá 03 (ba) tháng.

- Cho vay tuần hoàn (rollover): Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay ngắn hạn đối với khách hàng với điều kiện:

+ Đến thời hạn trả nợ, khách hàng có quyền trả nợ hoặc kéo dài thời hạn trả nợ thêm một khoảng thời gian nhất định đối với một phần hoặc toàn bộ số dư nợ gốc của khoản vay;

+ Tổng thời hạn vay vốn không vượt quá 12 tháng kể từ ngày giải ngân ban đầu và không vượt quá một chu kỳ hoạt động kinh doanh;

+ Tại thời điểm xem xét cho vay, khách hàng không có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng;

+ Trong quá trình cho vay tuần hoàn, nếu khách hàng có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng thì không được thực hiện kéo dài thời hạn trả nợ theo thỏa thuận.

1.2.3.3. Căn cứ vào mục đích cho vay

Dựa vào mục đích vay của khách hàng thì cho vay sản xuất kinh doanh được phân loại theo các mục đích chính sau:

- Cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu hụt trong quá trình sản xuất kinh doanh như thanh toán tiền vật tư, nguyên liệu, hàng hóa và các chi phí cần thiết,...
- Cho vay đầu tư tài sản cố định: nhằm giúp khách hàng có vốn để mua sắm các tài sản phục vụ cho sản xuất kinh doanh như: máy móc thiết bị có giá trị lớn, phương tiện vận tải, nhà xưởng, kho bãi,...
- Cho vay đầu tư sản xuất kinh doanh: nhằm đáp ứng nhu cầu vốn thường xuyên phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Khách hàng có thể vay để mở mới, mở rộng, cải tiến, hoặc đổi mới kỹ thuật, công nghệ sản xuất kinh doanh.

1.2.3.4. Căn cứ vào tài sản đảm bảo

Cho vay cầm cố, thế chấp: Tài sản đảm bảo có thể là bất động sản, động sản, giấy tờ có giá. Đây là hình thức ngân hàng cho khách hàng vay tiền và giữ tài sản của khách hàng để đảm bảo thực hiện các nghĩa vụ của khách hàng trong hợp đồng tín dụng.

Cho vay đảm bảo bằng lương hay thu nhập: Đây là hình thức ngân hàng cho khách hàng vay tiền để đáp ứng nhu cầu chi tiêu trên cơ sở thế chấp bằng lương hay thu nhập khách hàng. Hình thức cho vay này dựa trên khả năng trả nợ của người vay, được đánh giá qua mức lương ổn định hoặc nguồn thu nhập định kỳ. Ngân hàng sẽ xem xét hồ sơ tín dụng, hợp đồng lao động và các chứng từ liên quan đến thu nhập của khách hàng để từ đó đưa ra mức cho vay hợp lý.

Cho vay đảm bảo hình thành từ vốn vay: Hình thức này thường được áp dụng cho các hộ kinh doanh, doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn để đầu tư vào máy móc, thiết bị, nhà xưởng hoặc các tài sản khác để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Mức cho vay của ngân hàng trong quá trình này phụ thuộc vào tình hình tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng và giá trị tài sản, mức tối đa thường không quá 70% giá trị tài sản.

1.2.4. Vai trò của cho vay sản xuất kinh doanh

1.2.4.1. Đối với nền kinh tế

Cho vay sản xuất kinh doanh có vai trò quan trọng giúp kích thích sự phát triển của nền kinh tế. Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đã đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế như sau:

- Sự phát triển của nền sản xuất kinh doanh giúp tạo nguồn thu cho ngân sách, từ đó Chính phủ sẽ thực hiện tốt hơn vai trò của mình trong việc ổn định trật tự an toàn xã hội, an sinh giáo dục cũng như đầu tư vào các dự án trọng điểm của đất nước.
- Cho vay sản xuất kinh doanh giúp kích thích các ngành kinh tế mũi nhọn phát triển, mở rộng thương mại và dịch vụ. Bên cạnh đó, nó còn góp phần tận dụng, khai

thác mọi tiềm năng về đất đai, lao động, tài nguyên thiên nhiên của đất nước. Góp phần xây dựng kết cấu hạ tầng, cơ sở vật chất cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

- Cho vay sản xuất kinh doanh giúp tạo điều kiện phát triển các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, góp phần giải quyết việc làm cho người lao động.

1.2.4.2. Đối với ngân hàng

Cho vay sản xuất kinh doanh cũng là một trong những sản phẩm tín dụng của ngân hàng nhằm tài trợ vốn cho các khách hàng có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả. Vai trò của sản phẩm này đối với ngân hàng được thể hiện ở các khía cạnh sau:

- Trong bối cảnh kinh tế hiện nay thì nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh là thường xuyên và phổ biến nhất. Quy mô giải ngân các khoản vay lớn, do đó mang lại cho các ngân hàng nguồn thu nhập lớn từ tiền lãi cho vay.

- Cho vay sản xuất kinh doanh giúp ngân hàng có cơ hội tiếp cận, xây dựng và duy trì mối quan hệ với nhiều đối tượng khách hàng tiềm năng, qua đó giúp ngân hàng mở rộng thị phần, khách hàng.

- Ngân hàng có thể liên kết bán chéo các sản phẩm khác nhau như: thẻ thanh toán, thẻ tín dụng, chuyển tiền điện tử, bảo hiểm,...

1.2.4.3. Đối với khách hàng

Đây là kênh tài trợ vốn cho các phương án sản xuất kinh doanh, giúp cung cấp nguồn vốn kịp thời cho khách hàng và giúp khách hàng có thể nắm bắt được cơ hội kinh doanh khi vốn tự có chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vốn kinh doanh, từ đó phát triển kinh doanh hiệu quả hơn.

1.3. Phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.

1.3.1. Quan điểm về phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.

Phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh là một khái niệm tương đối trừu tượng, tùy theo mục tiêu nghiên cứu cũng như quan điểm của từng cá nhân mà khái niệm này có thể được hiểu theo nhiều cách khác nhau. Tuy nhiên, trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại có thể được hiểu là quá trình mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay nhằm hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp.

- Ngân hàng thương mại tập trung mở rộng thị trường cho vay, đa dạng hóa danh mục khách hàng, gia tăng quy mô khoản vay và danh mục sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh linh hoạt để đáp ứng nhu cầu tài chính của các khách hàng trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

- Phát triển cho vay sản xuất kinh doanh đòi hỏi các khoản vay phải được sử dụng đúng mục đích, mang lại hiệu quả kinh tế, giúp khách hàng có khả năng trả nợ đúng

hạn. Điều này không chỉ giúp đảm bảo an toàn cho các khoản vay mà còn giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro nợ xấu, nâng cao hiệu quả hoạt động và thúc đẩy sự phát triển bền vững của cả hai bên.

1.3.2. Các tiêu chí đánh giá phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.3.2.1. Số lượng khách hàng vay vốn SXKD

Chỉ tiêu về số lượng khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh là một thước đo phản ánh quy mô và mức độ tiếp cận của ngân hàng đến các cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Khi số lượng khách hàng tăng, điều này là một dấu hiệu cho thấy việc ngân hàng đã mở rộng được mạng lưới phục vụ, tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn nhằm phát triển sản xuất kinh doanh. Sự gia tăng này không chỉ góp phần nâng cao quy mô cho vay mà còn thể hiện niềm tin của khách hàng vào năng lực và uy tín của ngân hàng, từ đó chứng tỏ được hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả.

1.3.2.2. Doanh số cho vay sản xuất kinh doanh

Đây là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, dựa trên cơ sở hợp đồng tín dụng trong 1 khoản thời gian nhất định bao gồm nợ đã thu hồi được và chưa thu hồi được. Từ đó, nếu biết được doanh số cho vay khách hàng của nhiều kỳ ta sẽ thấy được phần nào xu hướng của hoạt động cho vay này cũng như khả năng mở rộng quy mô cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng.

Chênh lệch qua các năm của doanh số cho vay khách hàng được thể hiện về mặt tuyệt đối và tương đối giữa năm này so với năm trước. Chênh lệch tuyệt đối thể hiện quy mô tăng trưởng. Chênh lệch tương đối thể hiện tốc độ tăng trưởng.

Như vậy, nếu doanh số cho vay khách hàng của kỳ sau càng lớn, có xu hướng tăng so với kỳ trước cho thấy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng đang được mở rộng và ngược lại.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng } DSCV_{SXKD_N} = \frac{DSCV_{SXKD_N} - DSCV_{SXKD_{N-1}}}{DSCV_{SXKD_{N-1}}} * 100\%$$

Ngoài ra, doanh số cho vay SXKD trên tổng doanh số cho vay cũng là một chỉ tiêu quan trọng, phản ánh mức tăng trưởng tương đối về tỷ trọng của doanh số cho vay SXKD so với doanh số cho vay các đối tượng khách hàng khác trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng qua các năm.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Doanh số cho vay SXKD}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} \right) * 100\%$$

1.3.2.3. Doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh

Đây là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng thu hồi được từ các khoản vay của khách hàng cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp khi đáo hạn trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm.

Chênh lệch qua các năm của doanh số thu nợ cho vay SXKD được thể hiện như sau:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DSTNCV}_{\text{SXKD}_N} = \frac{\text{DSTNCV}_{\text{SXKD}_N} - \text{DSTNCV}_{\text{SXKD}_{N-1}}}{\text{DSTNCV}_{\text{SXKD}_{N-1}}} * 100\%$$

Như vậy, nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm tăng cao, điều này cho thấy rằng ngân hàng đang có hiệu suất tốt trong việc quản lý và thu hồi nợ từ các khoản cho vay SXKD và ngược lại.

Bên cạnh đó, cũng cần xem xét đến chỉ tiêu doanh số thu nợ cho vay SXKD chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng doanh số thu nợ cho vay của ngân hàng. Nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm chiếm tỷ trọng càng lớn chứng tỏ khả năng phân tích, đánh giá, kiểm soát SXKD sau khi cho vay của ngân hàng ngày càng nghiêm ngặt và chặt chẽ, tạo hiệu quả trong công tác thu hồi nợ và gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc trả nợ đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn của khách hàng vay vốn.

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ CVSXKD} = \left(\frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} \right) * 100\%$$

1.3.2.4. Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh

Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh là số tiền mà khách hàng đang nợ ngân hàng tại một thời điểm. Chỉ tiêu này thường được sử dụng kết hợp với chỉ tiêu doanh số cho vay sản xuất kinh doanh, nhằm phản ánh hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh của một ngân hàng

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh tương đối:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DNCV}_{\text{SXKD}_N} = \frac{\text{DNCV}_{\text{SXKD}_N} - \text{DNCV}_{\text{SXKD}_{N-1}}}{\text{DNCV}_{\text{SXKD}_{N-1}}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh năm nay so với năm trước. Chỉ tiêu này cao và tăng lên thì chứng tỏ sự mở rộng mạnh mẽ trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng về tỷ trọng của dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh:

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ hoạt động cho vay}} \right) * 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ ngân hàng đang tập trung nguồn vốn vào mục đích hỗ trợ sản xuất kinh doanh, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế.

1.3.2.5. Nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay sản xuất kinh doanh

➤ Nợ quá hạn

Căn cứ khoản 1 Điều 10 Thông tư 31/2024/TT-NHNN ngày 30/06/2024, quy định ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng thực hiện phân loại nợ (trừ các khoản trả thay theo cam kết ngoại bảng) theo 05 nhóm như sau:

- Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn
- Nhóm 2: Nợ cần chú ý
- Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn
- Nhóm 4: Nợ nghi ngờ
- Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

Trong đó, nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc nhóm 2 đến nhóm 5. Đây là những khoản nợ đến kì hạn trả nợ hoặc hết thời hạn vay vốn với thời gian được gia hạn thêm (nếu có) nhưng khách hàng vẫn chưa trả được.

Bên cạnh đó việc xác định tỷ lệ nợ quá hạn cũng là yếu tố rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng tín dụng KHCN sản xuất kinh doanh của Ngân hàng, nhằm phản ánh những khoản cho vay có khả năng hoàn trả kém hoặc có khả năng mất vốn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Nợ quá hạn cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}} \right) * 100\%$$

Nếu tỷ lệ này thấp chứng tỏ phần lớn các khoản tín dụng đều sinh lợi nhuận và có khả năng thu hồi lại nợ. Ngược lại, nếu tỷ lệ này cao thì Ngân hàng có dấu hiệu gặp khó khăn trong thu hồi vốn, nên ngân hàng cần có những biện pháp kiểm soát nợ quá hạn, hạn chế những rủi ro có thể mất vốn do những khoản nợ quá hạn gây ra.

➤ Nợ xấu

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3 đến nhóm 5 theo khoản 1 Điều 10 Thông tư 31/2024/TT-NHNN ngày 31/06/2024. Chỉ số nợ xấu phản ánh tình hình chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng. Nợ xấu cao cho thấy ngân hàng có nhiều khoản vay rủi ro, cũng là dấu hiệu cho thấy hoạt động quản lý rủi ro của ngân hàng chưa được hiệu quả. Và hơn hết nợ xấu cao dẫn đến nguy cơ mất vốn cao gây ảnh hưởng thiệt hại đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay sản xuất kinh doanh được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Nợ xấu cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}} \right) * 100\%$$

Tỷ lệ nợ xấu cao là một vấn đề nghiêm trọng ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng, hệ thống ngân hàng và nền kinh tế. Tỷ lệ này cho ta biết một đồng dư nợ có bao nhiêu nợ xấu. Ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu cao sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn và hoạt động kinh doanh.

➤ **Hệ số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh**

$$\text{Hệ số thu nợ cho vay SXKD} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD}}{\text{Doanh số cho vay SXKD}}$$

Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa doanh số cho vay SXKD và doanh số thu nợ trong cho vay SXKD, từ đó có thể biết được trên doanh số cho vay SXKD trong kỳ thì ngân hàng đã thu được bao nhiêu nợ, điều đó thể hiện chất lượng của hoạt động cho vay. Do đó, hệ số này càng cao thì càng tốt.

1.3.2.6. Vòng quay vốn tín dụng

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD trong kỳ}}{\text{Dư nợ bình quân cho vay SXKD trong kỳ}}$$

Trong đó dư nợ bình quân cho vay SXKD trong kỳ được tính theo công thức sau:
 $\text{Dư nợ bình quân trong kỳ} = (\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}) / 2$

Hệ số này càng cao chứng tỏ nguồn vốn cho vay của ngân hàng luân chuyển càng nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất, lưu thông hàng hóa và tiêu dùng.

Vòng quay vốn tín dụng trong năm thể hiện tốc độ luân chuyển của nguồn vốn tín dụng. Đây là chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, nó chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng đã luân chuyển nhanh, thu hồi vốn tốt. Với một số vốn nhất định, vòng quay vốn tín dụng trong năm càng nhanh thì càng nhiều khách hàng được vay vốn, được thụ hưởng chính sách tín dụng ưu đãi của Nhà nước.

1.3.2.7. Thu nhập trong cho vay sản xuất kinh doanh

Chỉ số này phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến việc xác định lợi nhuận chính là lãi suất cho vay của ngân hàng. Cho vay với lãi suất cao thì lợi nhuận cũng tăng lên, tuy nhiên lãi suất cao quá cũng làm cho hiệu quả kinh doanh của khách hàng giảm xuống, dẫn đến giảm tính cạnh tranh của ngân hàng trong bối cảnh các ngân hàng Việt Nam cạnh tranh về lãi suất mà còn có thể gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của người vay.

Bên cạnh đó, để đánh giá một cách chính xác hơn về chất lượng cho vay SXKD cần xem xét đến chỉ tiêu thu nhập từ lãi cho vay SXKD chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng thu nhập từ lãi cho vay của ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng thu nhập từ lãi CVSXKD} = \left(\frac{\text{Thu nhập từ lãi CVSXKD}}{\text{Tổng thu nhập từ lãi}} \right) * 100\%$$

Tỷ trọng này càng cao chứng tỏ thu nhập từ lãi cho vay SXKD đóng góp vào tổng thu nhập từ lãi của ngân hàng càng lớn, cho thấy hoạt động cho vay SXKD chiếm một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Từ đó, đưa ra các chính sách nhằm thu hút thêm các khách hàng mới, đồng thời nâng cao hơn nữa chất lượng của hoạt động cho vay này.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.3.3.1. Nhân tố khách quan

Các yếu tố từ môi trường bên ngoài đóng vai trò quan trọng trong việc định hình và điều chỉnh nhiều khía cạnh của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại từ quy mô, mức độ rủi ro, đến chính sách lãi suất và hình thức cho vay được áp dụng. Trong nghiên cứu này, chúng ta chỉ nghiên cứu ảnh hưởng của môi trường đến tính hát triển trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại.

a. Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội

Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội có tác động sâu rộng đến sự phát triển của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại.

Về kinh tế: Tốc độ tăng trưởng, lạm phát, chính sách tiền tệ và xu hướng thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu vay vốn cũng như khả năng trả nợ khách hàng. Khi nền kinh tế phát triển ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh mở rộng, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng tăng trưởng tín dụng. Ngược lại, suy thoái kinh tế hay lạm phát tăng cao, dẫn đến làm gia tăng rủi ro nợ xấu và giảm hiệu quả của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của các NHTM.

Về chính trị: Sự ổn định của hệ thống pháp luật, chính sách hỗ trợ cho người vay như giảm thuế, vay với lãi suất ưu đãi hay các chương trình kích cầu sẽ khuyến khích cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp vay vốn để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngược lại, nếu chính trị bất ổn hoặc các chính sách tín dụng không rõ ràng có thể gây ra tâm lý e ngại cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.

Về xã hội: Sự thay đổi trong xu hướng tiêu dùng, cơ cấu dân số, trình độ dân trí, hay các vấn đề như biến đổi khí hậu, dịch bệnh và bất bình đẳng xã hội đều tạo ra những cơ hội và thách thức đối với hoạt động cho vay. Ví dụ, sự gia tăng nhu cầu về các sản phẩm và dịch vụ xanh, sạch, và bền vững mở ra cơ hội cho các ngân hàng tài

trợ cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này. Ngược lại, sự gia tăng bất bình đẳng xã hội có thể dẫn đến sự phân hóa giàu nghèo, làm giảm khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoặc làm tăng rủi ro nợ xấu.

b. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng và kiểm soát hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại. Các quy định pháp luật về tín dụng, lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc và giới hạn cấp tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cấp vốn của ngân hàng. Một khung pháp lý rõ ràng, ổn định giúp ngân hàng thương mại hoạt động minh bạch, giảm thiểu rủi ro pháp lý và nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng. Ngược lại, nếu hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện hoặc thay đổi thường xuyên, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong việc điều chỉnh chính sách cho vay, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng tín dụng. Bên cạnh đó, các quy định về xử lý nợ xấu, bảo đảm tiền vay và quyền lợi của các bên liên quan cũng tác động lớn đến sự phát triển bền vững của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong hệ thống ngân hàng thương mại.

c. Môi trường văn hóa

Môi trường văn hóa thể hiện ở những tập quán xã hội, bản sắc dân tộc, tâm lý giữa các vùng và văn hóa cộng đồng. Môi trường văn hóa có tác động sâu sắc đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại thông qua việc hình thành niềm tin và thói quen giao dịch tài chính của doanh nghiệp và cá nhân. Khi nền văn hóa đề cao sự trung thực, tín nhiệm và sáng tạo, khách hàng có xu hướng hợp tác chặt chẽ với ngân hàng, mở rộng nhu cầu vay vốn để đầu tư và phát triển sản xuất kinh doanh. Ngược lại, trong một bối cảnh văn hóa bảo thủ, thiếu niềm tin vào hệ thống tài chính, các doanh nghiệp có thể e ngại tiếp cận các sản phẩm tín dụng, dẫn đến sự thu hẹp hoạt động cho vay. Vì vậy, việc xây dựng và duy trì hình ảnh uy tín, cũng như tạo ra một môi trường văn hóa thân thiện và cởi mở, là yếu tố then chốt giúp ngân hàng thương mại thúc đẩy sự phát triển bền vững của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

d. Môi trường cạnh tranh

Có thể nói đây là yếu tố tác động mạnh mẽ đến chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh của các NHTM. Sự tác động đó diễn ra theo hai chiều hướng: thứ nhất, để chiếm ưu thế trong cạnh tranh ngân hàng luôn phải quan tâm tới đầu tư trang thiết bị tốt, tăng cường đội ngũ nhân viên có trình độ, củng cố và khuyến khích trưng uy tín và thế mạnh của ngân hàng. Hướng tác động này đã tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, ở hướng thứ hai, dưới áp lực của cạnh tranh gay gắt các ngân hàng có thể bỏ qua những điều kiện tín dụng cần thiết khiến cho độ rủi ro tăng lên, làm giảm chất lượng tín dụng.

e. Môi trường khoa học công nghệ

Khoa học và công nghệ hiện đại đang làm thay đổi đáng kể cách thức hoạt động của ngành ngân hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh. Ngân hàng ngày nay không chỉ cần ứng dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến để tối ưu hóa quy trình làm việc, giảm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn phải liên tục đổi mới sản phẩm tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Nhờ sự tiến bộ trong công nghệ, các ngân hàng có thể dễ dàng giới thiệu và cung cấp các sản phẩm cho vay hiệu quả hơn, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc vay vốn và trả nợ.

f. Chính sách nhà nước

Chính sách của Nhà nước giữ vai trò then chốt trong việc kích thích hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh. Các chương trình kinh tế và chính sách ưu đãi như tăng cường đầu tư, giảm trần lãi suất cho vay, đơn giản hóa thủ tục cho nhà đầu tư và giảm thuế cho các doanh nghiệp mới thành lập không chỉ thúc đẩy sự phát triển kinh tế mà còn góp phần tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi. Những chính sách này giúp kích thích sản xuất, giảm tỷ lệ thất nghiệp, nâng cao thu nhập cho người lao động và cải thiện mức sống của người dân, từ đó mở ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

1.3.3.2. Nhân tố chủ quan

a. Nhân tố từ phía ngân hàng

➤ Uy tín của NHTM

Cạnh tranh là quy luật tự nhiên, là động lực thúc đẩy kinh tế phát triển. Cạnh tranh chỉ xuất hiện trong nền kinh tế thị trường. Để tồn tại và phát triển các ngân hàng phải chấp nhận cạnh tranh như lựa chọn tất yếu. Trong cùng một môi trường như nhau, các ngân hàng phải tận dụng được những ưu thế của mình để vượt lên trên đối thủ cạnh tranh, khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế. Nếu một ngân hàng có uy tín tốt thì sẽ thu hút được nhiều khách hàng và khi đó số khách hàng có chất lượng, làm ăn uy tín sẽ tăng. Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng nói chung và cho vay sản xuất kinh doanh nói riêng.

➤ Chính sách tín dụng của NHTM

Chính sách tín dụng của ngân hàng là một hệ thống các biện pháp nhằm liên quan đến việc mở rộng hoặc hạn chế tín dụng nhằm đạt được các mục tiêu của ngân hàng đó trong từng thời kỳ. Chính sách tín dụng của ngân hàng bao gồm một loạt các vấn đề như quy định về điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng đối với khách hàng, lĩnh vực tài trợ, biện pháp bảo đảm tiền vay, quy trình quản lý tín dụng, lãi suất. Nếu chính sách tín dụng được xây dựng và thực hiện một cách khoa học và chặt chẽ, kết hợp được hài hòa lợi ích của ngân hàng, của khách hàng và của xã hội thì sẽ hứa hẹn một chất lượng tín

dụng tốt. Ngược lại, nếu việc xây dựng và thực hiện chính sách tín dụng không hợp lý, không khoa học thì chắc chắn chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng trung và dài hạn nói riêng của ngân hàng sẽ không cao thậm chí rất thấp.

➤ **Chất lượng cán bộ tín dụng**

Cho dù khoa học kỹ thuật hiện đại đã mở ra cơ hội tự động hóa trong nhiều lĩnh vực song nhân tố con người vẫn luôn giữ vai trò quyết định. Đặc biệt trong hoạt động tín dụng ngân hàng là hoạt động phức tạp, có liên quan đến nhiều vấn đề của đời sống xã hội thì vai trò của con người lại càng quan trọng. Các phương tiện kỹ thuật hiện đại chỉ có thể trợ giúp chứ không thể thay thế được sự nhạy cảm hay kinh nghiệm của người cán bộ tín dụng. Chất lượng cán bộ tín dụng ở đây không chỉ đơn thuần đề cập đến trình độ chuyên môn mà còn bao gồm cả lương tâm đạo đức, tác phong, kỷ luật lao động của người cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng. Chất lượng cán bộ tốt, biểu hiện ở sự năng động sáng tạo trong công việc, tinh thần trách nhiệm và ý thức tổ chức kỷ luật cao của các cán bộ, trong một chừng mực nào đó có thể giúp ngân hàng bù đắp lại những hạn chế về công nghệ, kỹ thuật, nhờ đó mà ngân hàng vẫn có thể tồn tại và phát triển được cho dù phải cạnh tranh với những đối thủ có tiềm lực mạnh hơn về công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật.

➤ **Cơ sở vật chất của ngân hàng**

Việc áp dụng công nghệ tiên tiến vào trong các nghiệp vụ ngân hàng sẽ giúp ngân hàng và khách hàng tiết kiệm thời gian giao dịch và giảm được chi phí bình quân cho các nghiệp vụ. Một ngân hàng có công nghệ hiện đại, được trang bị cơ sở vật chất đầy đủ không những có khả năng thu hút được nhiều khách hàng, mà còn có khả năng thu thập và xử lý thông tin về khách hàng một cách đầy đủ và toàn diện. Từ đó, tạo điều kiện cho việc ra quyết định trong quá trình cấp tín dụng và trích lập dự phòng chính xác góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động.

b. Nhân tố từ phía khách hàng

➤ **Uy tín, đạo đức của người đi vay**

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của quy trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Thực tế kinh doanh đã cho thấy, tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. Khách hàng có thể lừa đảo ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh,...Việc khách hàng gian lận tất yếu sẽ dẫn đến những rủi ro cho ngân hàng.

Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đáng quan tâm uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như chất lượng, giá cả hàng hoá, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với khách hàng, bạn hàng và ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường qua thời gian càng dài càng chính xác. Do đó, ngân hàng cần phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển của khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

➤ **Năng lực kinh doanh của khách hàng**

Năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay cũng là một yếu tố rất lớn để đánh giá chất lượng tín dụng. Nó là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,... thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

➤ **Tài sản đảm bảo khoản vay**

Tài sản đảm bảo đóng vai trò là cơ sở pháp lý cung cấp một nguồn thu nợ phụ bên cạnh – nguồn thu nợ chính đó là nguồn thu nhập thường xuyên của khách hàng. Với đặc tính dự phòng rủi ro, nó góp phần tăng cường mức độ an toàn cho các khoản tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, tài sản đảm bảo chỉ là một trong các tiêu chí xét duyệt cho vay, không phải tiêu chí quan trọng nhất hay yếu tố quyết định trong quá trình cấp tín dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã xây dựng một nền tảng cơ sở lý luận vững chắc cho việc phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại. Nội dung được trình bày bao gồm các khái niệm cơ bản, đặc điểm, vai trò cũng như các hình thức phân loại cho vay sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, chương còn đi sâu phân tích vào nội dung phát triển cho vay sản xuất kinh doanh, các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay cho vay sản xuất kinh doanh và những nhân tố tác động đến sự phát triển này. Nhờ đó, chương 1 đã tổng hợp được một bức tranh toàn diện về phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, tạo cơ sở để đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ.

**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH
DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH
ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 - 2024**

2.1. Khái quát chung về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội

2.1.1. Thông tin chung về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội

- Tên đầy đủ tiếng Việt: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội
- Tên giao dịch bằng tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank
- Tên viết tắt: MB Bank
- Mã chứng khoán: MBB
- Loại hình: Ngân hàng thương mại cổ phần
- Mã SWIFT code: MSCBVNVX
- Ngày thành lập: 04/11/1994
- Trụ sở chính: Tòa nhà Trụ sở MB, số 18 Lê Văn Lương, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội
- Website: www.mbbank.com.vn
- Email: mb247@mbbank.com.vn
- Hotline: 1900 5454 26

❖ **Logo:**



Hình 2.1: Hình ảnh logo của MB BANK

❖ **Các công ty thành viên của MB:**

- Công ty cổ phần Chứng khoán MB
- Công ty cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư MB
- Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Quân Đội (AMC)
- Công ty Tài chính TNHH MB Shinsei
- Tổng công ty cổ phần Bảo hiểm Quân đội (MIC)
- MBV
- Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ MB Ageas (MBAL)

MB là một định chế vững về tài chính, mạnh về quản lý, minh bạch về thông tin, thuận tiện và tiên phong trong cung cấp dịch vụ để thực hiện được sứ mệnh của mình, là một tổ chức, một đối tác vững vàng, tin cậy.

tầm nhìn dài hạn, MB áp dụng linh hoạt các giải pháp hợp lý để từng bước tích lũy kinh nghiệm và năng lực tài chính, từng bước khẳng định vai trò và có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển của nền kinh tế, góp phần thực hiện nhiệm vụ kinh tế - quốc phòng của Quân đội. Đến năm 2020, vốn điều lệ của Ngân hàng TMCP Quân Đội đã tăng lên 27,987 tỷ đồng.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển, Ngân hàng TMCP Quân Đội liên tục mở rộng mạng lưới hoạt động. Tính đến thời điểm tháng 12/2023, hệ thống mạng lưới MB có 322 điểm mạng lưới được cấp phép hoạt động, với 01 hội sở chính. Trong đó có 319 chi nhánh và phòng giao dịch trải dài trên 53 tỉnh thành trên toàn quốc; có 3 điểm mạng lưới tại nước ngoài gồm 1 chi nhánh tại Lào, 1 chi nhánh tại Campuchia, 1 Văn phòng đại diện tại Nga. Bên cạnh đó MB còn có các văn phòng đại diện và chi nhánh tại nước ngoài (Lào, Campuchia) và các công ty thành viên (trong lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm, tài chính tiêu dùng, quản lý quỹ, quản lý tài sản, bảo hiểm nhân thọ). Ngân hàng TMCP Quân đội có các hoạt động dịch vụ và sản phẩm đa dạng trên nền tảng quản trị rủi ro vượt trội, hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại, phát triển mạnh mẽ mở rộng hoạt động trên các phân khúc thị trường mới bên cạnh thị trường truyền thống của một ngân hàng thương mại.

Sau gần 30 năm xây dựng và trưởng thành, MBBANK ghi dấu ấn trên thị trường tài chính bằng tốc độ tăng trưởng vững vàng, mạnh mẽ, luôn nằm trong Top các ngân hàng hàng đầu Việt Nam về hiệu quả kinh doanh. MB là ngân hàng duy nhất trong số các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng và liên tục có lợi nhuận từ khi thành lập đến nay. Hiện nay MB được đánh giá là một định chế tài chính vững vàng, tin cậy, phát triển an toàn bền vững, có uy tín cao.

2.1.3. Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi

- Tầm nhìn: “Trở thành doanh nghiệp số - Tập đoàn tài chính dẫn đầu”
- Sứ mệnh: “Vì sự phát triển của đất nước, vì lợi ích của khách hàng”
- Giá trị cốt lõi: “Đoàn kết - Kỷ luật - Tận tâm; Thực thi - Tin cậy - Hiệu quả”

2.2. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ

2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ

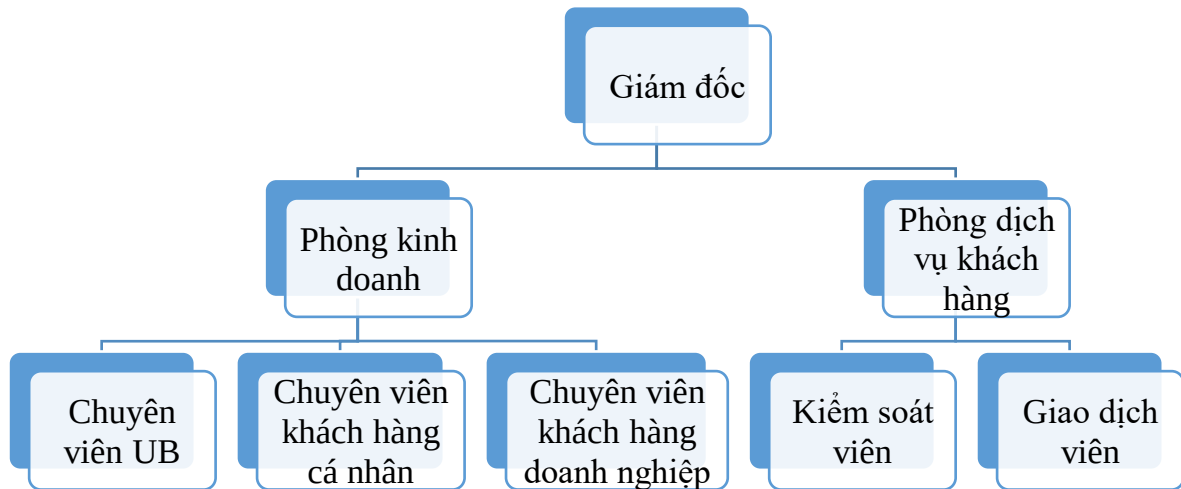
Hòa nhập với tiến trình đổi mới nền kinh tế đất nước hoạt động ngân hàng đã có những chuyển biến tích cực góp phần huy động vốn phục vụ nhiệm vụ phát triển kinh tế đất nước. Cùng với sự chuyển mình của nền kinh tế đất nước, hệ thống ngân hàng Việt Nam nói chung và hệ thống Ngân Hàng Thương Mại Cổ phần nói riêng cũng có nhiều thay đổi rõ rệt chính vì thế ngày 17/11/2004 MB Bank - PGD Lê Duẩn được thành lập. Địa chỉ cũ: Số 04 Lê Duẩn, Phường Hải Châu 1, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.

Căn cứ Quyết định số 559/QĐ-MB-HĐQT ngày 06/07/2023 của HĐQT Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB) về việc thay đổi địa điểm và tên gọi phòng giao dịch Lê Duẩn trực thuộc chi nhánh Đà Nẵng thành phòng giao dịch Hòa Thọ trực thuộc chi nhánh Đà Nẵng. Trụ sở tại: 142 Ông Ích Đường, Hòa Thọ Đông, Quận Cẩm Lệ, Thành Phố Đà Nẵng.

Từ khi thành lập đến nay MBBANK – PGD Hòa Thọ hoạt động có xu hướng đi lên, kinh doanh có lãi và luôn đổi mới. Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, MBBANK – PGD Hòa Thọ hoạt động luôn bám sát định hướng của ngành đồng thời thường xuyên chấn chỉnh cơ cấu bộ máy tổ chức phù hợp với mục tiêu kinh doanh trong từng giai đoạn cụ thể. Với phong cách và lề lối làm việc văn minh, lịch sự, hiệu quả với phương châm: "Tăng tốc số - Hấp dẫn khách hàng - Hiệp lực Tập đoàn - An toàn bền vững" cùng tầm nhìn MB "Trở thành doanh nghiệp số, Tập đoàn Tài chính dẫn đầu" là mục tiêu hoạt động của MBBANK – PGD Hòa Thọ. Vì vậy Ngân hàng đã tạo được lòng tin của khách hàng, kinh doanh có hiệu quả.

Để đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh, công tác tổ chức cán bộ đã triển khai quan tâm đến kịp thời và giải quyết được những vấn đề cơ bản. Đặc biệt chi nhánh rất quan tâm đến việc bổ sung cán bộ trẻ có năng lực mới tốt nghiệp Đại học cho các phòng trực tiếp kinh doanh nhằm củng cố lực lượng cho chi nhánh. Về công tác đào tạo, ngân hàng đã thường xuyên tổ chức mở lớp đào tạo ngắn ngày về quản trị điều hành cho các cán bộ chủ chốt và các cán bộ trong diện quy hoạch. Mở lớp nâng cao nghiệp vụ tin học cho cán bộ công nhân viên, 100% cán bộ nhân viên đã phổ cập tin học cơ bản.

2.2.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ



Hình 2.2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của MB Bank - PGD Hòa Thọ

(Nguồn: Phòng tổng hợp của MBBank - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ)

➤ Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban:

- **Giám đốc Phòng giao dịch:** Tổ chức, điều hành hoạt động kinh doanh của PGD theo các chỉ tiêu kinh doanh được giao. Điều hành, quản lý nhân sự và tài sản của PGD. Xây dựng, bảo vệ uy tín, thương hiệu của MB Bank. Xây dựng, duy trì quan hệ tốt với các cơ quan liên quan đến quản lý và hoạt động Ngân hàng. Giám sát và chịu trách nhiệm về chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng; đảm bảo hình ảnh thương hiệu, cơ sở vật chất của Phòng giao dịch. Tổ chức quản lý, tuyển dụng, đào tạo, phát triển đội ngũ.

- **Phòng kinh doanh:** Phòng kinh doanh ở Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ sẽ bao gồm các chuyên viên như: chuyên viên UB, chuyên viên khách hàng cá nhân, chuyên viên khách hàng doanh nghiệp. Cụ thể:

+ **Chuyên viên UB:** Chuyên viên UB hay còn có tên gọi khác là chuyên viên tư vấn khách hàng, họ là những người thực hiện công việc liên quan đến phát triển sản phẩm, dịch vụ, phát triển kinh doanh như: tư vấn sản phẩm tiết kiệm, chuyển tiền quốc tế, cập nhật sinh trắc học, mở thẻ, hỗ trợ khách hàng, thực hiện khai thác sâu và bán chéo các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng.

+ **Chuyên viên khách hàng cá nhân:** Là người chuyên quản lý và xây dựng mối quan hệ với khách hàng cá nhân. Họ thực hiện bán hàng theo các chương trình, chiến dịch và định hướng kinh doanh của Khối KHCN từng thời kỳ. Quản lý danh mục khách hàng được phân giao, khai thác sâu và bán chéo các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng. Tìm kiếm và phát triển khách hàng mới. Chăm sóc khách hàng trước,

trong và sau bán, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng theo định hướng Khối KHCN.

+ **Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp:** Là người thực hiện tìm kiếm, phát triển, chăm sóc khách hàng doanh nghiệp (phân khúc khách hàng SME). Thẩm định và đề xuất cấp tín dụng cho khách hàng. Duy trì quan hệ, chăm sóc, quản lý danh mục khách hàng doanh nghiệp (SME) hiện hữu và phát triển khách hàng mới. Thực hiện các chương trình thúc đẩy kinh doanh, sản phẩm, chính sách của phòng SME tới khách hàng. Kiểm tra và giám sát hoạt động cho vay (trước và sau) theo quy trình và quy định.

- **Phòng dịch vụ khách hàng:** Phòng dịch vụ khách hàng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ sẽ có hai chức vụ đó là kiểm soát viên và giao dịch viên. Cụ thể:

+ **Kiểm soát viên:** Kiểm soát và duyệt toàn bộ giao dịch của Giao dịch viên, đảm bảo nhanh chóng, chính xác và tuân thủ theo đúng quy định. Tư vấn, giải đáp thắc mắc, khiếu nại của khách hàng trong phạm vi thẩm quyền, phản ánh tới cán bộ quản lý những ý kiến đóng góp của khách hàng. Thực hiện công việc kế toán cuối ngày, tháng, năm, đối chiếu với sổ sách của bộ phận kho quỹ cân với số tiền mặt tồn kho thực tế để chuẩn bị cho việc khoá sổ sách kế toán. Đào tạo, điều phối công việc giữa các Giao dịch viên, nhân viên Ngân quỹ, hỗ trợ kịp thời khi cần thiết. Quản lý toàn bộ khu vực quầy giao dịch, đảm bảo đúng theo yêu cầu đối với PGD Hòa Thọ.

+ **Giao dịch viên:** Giao dịch viên ngân hàng là người làm việc tại quầy giao dịch của phòng giao dịch ngân hàng, thực hiện nhiệm vụ giải đáp, hỗ trợ khách hàng gửi tiền, rút tiền, chuyển tiền, mở tài khoản... Cũng tương tự như các vị trí của bộ phận kinh doanh, Giao dịch viên ngoài hoạt động tiếp xúc khách hàng hỗ trợ hoạt động giao dịch còn tư vấn bán chéo sản phẩm. Việc hỗ trợ này có thể giúp tăng thêm doanh thu cho Ngân hàng.

2.2.3. Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ

- Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ được Chi nhánh ngân hàng ủy thác và kinh doanh các loại sản phẩm dịch vụ như sau:

2.2.3.1. Sản phẩm tiền gửi

- Với sản phẩm gửi tiết kiệm hiện nay PGD hỗ trợ sản phẩm đáp ứng tất cả các nhu cầu tiền gửi của mọi người, bao gồm: Tiền gửi số cố định; Tiết kiệm gửi số tích lũy; Tiền gửi số tích lũy; Chứng chỉ tiền gửi tích lũy CDs; Tiền gửi Bình An Phú Quý; Tiền gửi tiết kiệm dân cư; Tiết kiệm khách hàng cá nhân; Tiết kiệm trung dài hạn linh hoạt; Tiết kiệm đặc quyền; Tiết kiệm tích lũy thông minh; Tiết kiệm cho con. Tiền gửi

không kì hạn: Điều kiện, điều khoản giao dịch tài khoản thanh toán; Tài khoản thanh toán; Tài khoản điện tử.

2.2.3.2. Sản phẩm tín dụng

Vay vốn cũng là một trong những sản phẩm được nhiều người lựa chọn ở ngân hàng MB. Vay vốn với điều kiện đơn giản, thủ tục nhanh gọn và giải ngân nhanh chóng.

- Vay tín chấp: Lãi suất vay theo quy định MB từng thời kì, lãi suất hiện tại là 11 – 13%/năm. Giải ngân nhanh hỗ trợ các nhu cầu mua sắm vật dụng tiêu dùng, chi phí học tập,...

- Vay thế chấp: Hỗ trợ vay thế chấp với nhiều tài sản linh hoạt ở mức lãi suất thấp, kỳ hạn dài với thủ tục được đơn giản hóa không phức tạp.

- Vay tiêu dùng: giải pháp tài chính linh hoạt, đáp ứng mọi nhu cầu chi tiêu cá nhân như mua sắm, sửa chữa nhà cửa, học phí hoặc du lịch. Với hai hình thức vay tín chấp không cần tài sản đảm bảo và vay thế chấp có tài sản đảm bảo, KH được hưởng lãi suất cạnh tranh, thủ tục nhanh gọn và thời gian giải ngân nhanh chóng. Ngân hàng MB cam kết hỗ trợ KH thực hiện các kế hoạch cá nhân một cách dễ dàng và hiệu quả.

- Cho vay SXKD: dành cho các KH là hộ kinh doanh cá thể, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoặc cá nhân có nhu cầu tài chính để bổ sung vốn lưu động, đầu tư mở rộng SXKD hoặc trang bị máy móc, thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh.

2.2.3.3. Sản phẩm thẻ

- Thẻ tín dụng: Đáp ứng tất cả các nhu cầu chi tiêu, mua sắm, ăn uống, giải trí và du lịch, dù làm gì hay ở bất cứ đâu. Hạn mức tùy thuộc vào mỗi cá nhân, hạn mức sẽ được phê duyệt bởi ngân hàng dựa trên điều kiện tài chính tại thời điểm xét duyệt làm thẻ.

- Thẻ ghi nợ:

- + Thẻ ghi nợ nội địa: chuyển tiền, sao kê giao dịch,... ngay tại cây ATM hoặc eMB mà không cần vào ngân hàng, mua sắm hàng hoá,...

- + Thẻ ghi nợ quốc tế: giao dịch trong và ngoài nước, rút tiền đơn giản tại tất cả các cây ATM có dán biểu tượng Visa trên toàn thế giới, hưởng 100% các ưu đãi như thẻ ghi nợ nội địa.

- Thẻ đa năng Hybrid: Bảo mật và an toàn, tích hợp 2 in 1 tính năng thẻ tín dụng và thẻ ATM.

2.2.3.4. Dịch vụ ngân hàng điện tử

- Ngân hàng Quân Đội hiện là một trong những ngân hàng được đánh giá là ngân hàng ứng dụng Fintech (công nghệ tài chính) vào dịch vụ hỗ trợ khách hàng tốt nhất, hiện tại dịch vụ ngân hàng điện tử đang cung cấp bao gồm:

+ Internet Banking MBBank: Hỗ trợ giao dịch giúp khách hàng thực hiện việc quản lý tài khoản thông qua kết nối với máy tính, điện thoại trên website.

+ App MBBank: Tương tự Internet Banking nhưng được thực hiện thông qua ứng dụng (app) di động.

+ Bankplus MBBank: Dịch vụ tiện ích được kết hợp giữa Viettel và Ngân hàng MBBank, cho phép khách hàng có thể sử dụng điện thoại cá nhân đã đăng ký dịch vụ hoặc đổi SIM Bankplus thực hiện thanh toán điện tử thông qua tài khoản Bankplus.

+ SMS Banking: Tương tự như Internet Banking nhưng được kết nối thông qua thiết bị di động có SIM như máy tính bảng, điện thoại.

Trong đó nổi bật là App MB bank – App MBBank là App ngân hàng số duy nhất cho khách hàng tại Việt Nam đạt danh hiệu “Sao Khuê 2019”.

2.2.3.5. Dịch vụ chuyển tiền quốc tế

- Chuyển tiền đi:

+ Mục đích: đặt cọc du lịch, thanh toán học phí/chi phí khám chữa bệnh, chuyển tiền trợ cấp và sinh hoạt phí cho thân nhân đang ở nước ngoài.

+ Hạn mức: theo quy định MB từng thời kỳ.

+ Sản phẩm: Qua hệ thống SWIFT.

- Nhận tiền về:

+ Đặc điểm: Khách hàng mở tài khoản ngoại tệ/VND để nhận tiền theo loại tiền tương ứng. Khách hàng có thể nhận tiền bằng nhiều loại ngoại tệ hoặc VND. Khách hàng có thể nhận tiền tại bất kỳ điểm giao dịch nào trong hệ thống MB.

+ Sản phẩm: Qua hệ thống SWIFT và qua Western Union.

+ Lợi ích: Nhận tiền bằng tài khoản một cách an toàn, chính xác và nhanh chóng. Mức phí dịch vụ hợp lý.

2.2.2.6. Tài khoản thanh toán cho khách hàng doanh nghiệp.

- Đối tượng khách hàng : Khách hàng là tổ chức được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam có nhu cầu sử dụng khoản này.

- Đặc điểm: bao gồm VND, USD, EURO và ngoại tệ khác, lãi suất được tính theo lãi suất tiền gửi không kỳ hạn. Miễn phí mở tài khoản và chuyển khoản trong hệ thống MB. Phí sử dụng tài khoản theo biểu phí MB ban hành từng thời kỳ. Truy cập số dư và xem liệt kê giao dịch qua các tiện ích: SMS Banking, Internet Banking, Mobile Banking. Có thể sử dụng vượt số dư tài khoản qua sản phẩm thấu chi.

2.2.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024

2.2.4.1. Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, hệ thống ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc huy động và phân bổ nguồn vốn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB Bank) với mạng lưới chi nhánh rộng khắp, không ngừng nâng cao uy tín, sự đa dạng về sản phẩm và dịch vụ, cùng với việc ứng dụng công nghệ, MBBANK đang dần khẳng định vị thế của mình trên thị trường ngân hàng Việt Nam. Với những điều đó, MB đã triển khai Chiến lược phát triển Tập đoàn giai đoạn 2022 – 2026 với mục tiêu “Top 3 thị trường về hiệu quả, hướng đến Top đầu châu Á” với tầm nhìn “Trở thành doanh nghiệp số, Tập đoàn Tài chính dẫn đầu”, và phương châm “Tăng tốc số - Hấp dẫn Khách hàng – Hiệp lực Tập đoàn – An toàn bền vững”, MB Bank đã nỗ lực phát triển không ngừng trong mọi mặt hoạt động, nâng cao hiệu quả trên từng phân khúc khách hàng, tăng cường vị thế MB tại từng địa bàn, ưu tiên các lĩnh vực/ngành kinh tế trọng điểm, phát triển kinh tế xanh, khẳng định vị thế tiên phong, dẫn đầu của MB trong chuyển đổi số ngành Tài chính – Ngân hàng tại Việt Nam, từng bước mở rộng mạng lưới và nâng cao thương hiệu của mình trên khắp cả nước và quốc tế.

Với mục tiêu, chiến lược đề ra như trên tại MB Bank - chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ đã chủ động triển khai áp dụng các chiến lược, đưa ra nhận định rõ ràng về các chính sách huy động từ tiền gửi của PGD nhằm phục vụ cho các hoạt động của ngân hàng được tốt nhất, từ đó đưa ra các chính sách và chương trình khuyến mãi hấp dẫn nhằm thu hút khách hàng mới. Dưới đây là bảng tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022-2024).

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
TGKKH	170.463	23,22	250.589	25,18	338.366	26,39	80.126	47,00	87.777	35,03
TGCKH	563.794	76,78	744.725	74,82	943.921	73,61	180.931	32,09	199.196	26,75
TGCKH <12 tháng	458.932	62,50	595.749	59,86	734.374	57,27	136.817	29,81	138.625	23,27
TGCKH ≥ 12 tháng	104.862	14,28	148.976	14,97	209.547	16,34	44.114	42,07	60.571	40,66
Tổng tiền huy động	734.257	100	995.314	100	1.282.287	100	261.057	35,55	286.973	28,83

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Từ bảng 2.1 ở trên ta thấy được xu hướng tăng rõ rệt và ổn định trong hoạt động huy động vốn của MB Bank - PGD Hòa Thọ giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2024. Nền kinh tế thị trường trong giai đoạn 2022-2024 là một giai đoạn đầy biến động đối với nền kinh tế toàn cầu và Việt Nam. Sự phục hồi mạnh mẽ sau đại dịch COVID-19, tăng trưởng GDP ổn định thúc đẩy chuyển đổi số cùng với chính sách điều hành lãi suất linh hoạt của Ngân hàng Nhà nước đã tạo điều kiện thuận lợi giúp các ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào, đáp ứng được nhu cầu tín dụng của nền kinh tế. Điều này được thể hiện qua kết quả huy động vốn của MB Bank - PGD Hòa Thọ trong giai đoạn này. Cụ thể:

Tổng tiền huy động từ năm 2022-2024 cũng tăng mạnh theo từng năm. Cụ thể là năm 2023 đạt 995.314 triệu đồng tăng 261.057 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 35,55% so với năm 2022. Năm 2024 đạt 1.282.287 triệu đồng tăng 286.973 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 28,83% so với năm 2023. Mặc dù tốc độ tăng năm 2024 chậm hơn so với năm 2023, xu hướng chung vẫn là mở rộng quy mô huy động vốn theo kỳ hạn. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do chiến lược mở rộng thị phần và chăm sóc khách hàng của PGD Hòa Thọ đạt hiệu quả, ngân hàng đã kết hợp triển khai nhiều chính sách khuyến khích gửi tiền, đa dạng hóa các kỳ hạn tiền gửi, thu hút khách hàng có nhu cầu tích lũy an toàn.

Tiền gửi có kỳ hạn tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm, từ 563.794 triệu đồng trong năm 2022 tăng lên 943.921 triệu đồng trong năm 2024. Nguyên nhân là do PGD Hòa Thọ đã triển khai các chương trình huy động vốn với kỳ hạn và lãi suất linh hoạt, hấp dẫn, đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng. Bên cạnh đó ngân hàng đã tạo được niềm tin về sự ổn định và uy tín khiến khách hàng an tâm hơn khi gửi tiền dài hạn tại ngân hàng. Tiền gửi có kỳ hạn chia làm 2 loại, gồm tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng và tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng. Cụ thể:

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn huy động. Điều này giúp ngân hàng có nguồn vốn dồi dào để đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng. Việc tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng tăng đều qua các năm là sự gia tăng của dòng tiền nhàn rỗi trong ngắn hạn từ các cá nhân và doanh nghiệp. Ngân hàng thường có các chương trình, chính sách thu hút khách hàng gửi tiền vào ngân hàng như kỳ hạn linh hoạt, lãi suất hấp dẫn, phù hợp với các khách hàng muốn sinh lợi những vẫn linh hoạt trong việc sử dụng vốn. Ngoài những chương trình trên, PGD Hòa Thọ còn có các chương trình khác để thu hút khách hàng gửi tiền như chương trình quà tặng kèm theo khi khách hàng gửi tiền mà không rút trước hạn sẽ nhận kèm quà tặng (dù, áo mưa, ly,...). Nhờ ngân hàng luôn chú trọng đến chất lượng dịch vụ, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tình luôn sẵn sàng giải đáp mọi thắc mắc và hỗ trợ khách hàng trong quá trình gửi tiền. Chính vì vậy mà lượng tiền gửi

có kỳ hạn dưới 12 chiếm tỷ trọng cao tại PGD Hòa Thọ. Cụ thể là năm 2023 đạt 595.749 triệu đồng tăng 136.817 triệu đồng tương ứng mức tăng trưởng 29,81% so với năm 2022. Năm 2024 nguồn vốn này có xu hướng tiếp tục tăng lên 734.374 triệu đồng tăng 138.625 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 23.27% so với năm 2023.

Nguồn vốn từ tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng tăng dần theo từng năm, đây là nguồn vốn trung và dài hạn quan trọng đối với ngân hàng. Cụ thể là năm 2022 nguồn vốn này đạt 104.862 triệu đồng, chiếm 14,28% trên tổng vốn huy động. Năm 2023 đạt 148.976 triệu đồng, chiếm 14,97% trong tổng vốn huy động, tăng 44.144 triệu đồng tương ứng mức tăng trưởng 42,07% so với năm 2022. Năm 2024 đạt 209.547 triệu đồng, chiếm 16,34% trong tổng vốn huy động, tăng 60.571 triệu đồng tương ứng mức tăng trưởng 40.66% so với năm 2023. Ngân hàng có lãi suất tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng cao sẽ có lợi thế hơn trong việc cạnh tranh với các ngân hàng khác về việc huy động vốn và cung ứng tín dụng. Do tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng thường có thời gian đáo hạn lâu, từ đó giúp cho ngân hàng duy trì sự ổn định trong việc quản lý thanh khoản, mở rộng danh mục sản phẩm tín dụng trung - dài hạn tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường và ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này để tài trợ cho các dự án lớn, các khoản vay với lãi suất cao hơn, tạo cơ hội sinh lời tốt hơn so với vốn ngắn hạn. Tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng thường có lãi suất cao hơn Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng. Mặc dù lãi suất cao nhưng lại chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn huy động, vì khách hàng thường ưu tiên giữ tiền ở dạng ngắn hạn để linh hoạt rút vốn khi cần, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế không ổn định, lạm phát và rủi ro lãi suất trong tương lai có thể xảy ra khiến cho người gửi tiền e ngại cam kết dài hạn. Bên cạnh đó còn có các kênh đầu tư khác như chứng khoán, bất động sản hoặc các sản phẩm tài chính linh hoạt hơn có thể mang lại lợi nhuận hấp dẫn hơn, làm giảm sức hút của tiền gửi trung và dài hạn.

Tiền gửi không kỳ hạn tăng dần qua các năm. Cụ thể: Năm 2023 lượng tiền gửi không kỳ hạn đạt 250.589 triệu đồng tăng 80.126 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng là 47,00% so với năm 2022. Năm 2024 lượng tiền gửi không kỳ hạn đạt 338.366 triệu đồng tăng 87.777 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng là 35.03% so với năm 2023. Việc huy động vốn từ tiền gửi không kỳ hạn tăng liên tục như vậy có thể là do sự phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19 đã làm cho sự phổ biến của thanh toán điện tử ngày càng lan rộng đã thúc đẩy nhu cầu giao dịch tài chính của các doanh nghiệp và cá nhân, khiến lượng tiền lưu động trong tài khoản thanh toán gia tăng. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng gửi tiền không kỳ hạn, đặc biệt là đối với những khách hàng có nhu cầu sử dụng tiền thường xuyên. Ngoài ra MB đã phát triển ứng dụng MB Bank với nhiều tính năng tiện ích, kèm theo đó cùng với các

chương trình khuyến mãi, ưu đãi về phí dịch vụ hoặc lãi suất không kỳ hạn hấp dẫn từ MB Bank đã thu hút được nhiều khách hàng mở và duy trì tài khoản từ đó giúp ngân hàng tăng nguồn vốn huy động từ TGKKH, nâng cao khả năng thanh khoản, tránh được những rủi ro thanh toán.

Phòng Giao dịch Hòa Thọ - Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được kết quả tích cực trong hoạt động huy động vốn giai đoạn 2022-2024. Sự tăng trưởng đồng đều giữa các chỉ tiêu cho thấy sự ổn định và bền vững trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, cần tiếp tục đẩy mạnh các chương trình ưu đãi và cải thiện dịch vụ để duy trì đà tăng trưởng trong những năm tới.

2.2.4.2. Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

Đà Nẵng, một trong những thành phố trọng điểm kinh tế miền Trung, đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế - xã hội của khu vực và cả nước. Với vị trí địa lý thuận lợi, cơ sở hạ tầng ngày càng hoàn thiện, và sự phát triển mạnh mẽ trong các ngành dịch vụ, du lịch, công nghiệp, Đà Nẵng đã thu hút nhiều doanh nghiệp và nhà đầu tư, tạo nên nhu cầu tài chính đa dạng. Tuy nhiên, tình hình kinh tế tại đây cũng chịu ảnh hưởng từ các yếu tố như biến động thị trường, sức ép cạnh tranh và nhu cầu vốn ngày càng cao để đáp ứng sự mở rộng kinh doanh. Trong bối cảnh đó, hoạt động cho vay của Ngân hàng MB tại Phòng Giao dịch Hòa Thọ cần đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng một cách linh hoạt và hiệu quả, mà còn phải đặt mục tiêu mở rộng thị phần, đảm bảo an toàn tín dụng, và hỗ trợ sự phát triển kinh tế trong khu vực thành phố.

Trong giai đoạn 2022-2024, chúng kiến nhiều biến động phức tạp trong nền kinh tế Đà Nẵng đã ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của các ngân hàng, bao gồm cả Ngân hàng MB - PGD Hòa Thọ. Các doanh nghiệp tại Đà Nẵng, đặc biệt là các cơ sở sản xuất kinh doanh, thường ưu tiên tập trung vào các khoản vay ngắn hạn để đảm bảo dòng tiền và duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh trước những bất ổn. Tâm lý thận trọng và những khó khăn trong việc dự đoán triển vọng dài hạn đã khiến các doanh nghiệp hạn chế các khoản vay dài hạn cho mục đích đầu tư mở rộng. Tình hình này đã tạo ra những thách thức không nhỏ, thể hiện rõ nét qua các chỉ số khi đánh giá hoạt động cho vay của Ngân hàng MB - PGD Hòa Thọ. Cụ thể, những khó khăn này được phản ánh qua các chỉ số chủ chốt được sử dụng để đo lường và đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng.

Bảng 2.2: Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2022	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	719.235	100	983.783	100	1.326.721	100	264.548	36,78	342.938	34,86
Doanh số thu nợ	664.232	100	864.186	100	1.119.284	100	199.954	30,10	255.098	29,52
Dư nợ cuối kì	275.426	100	395.023	100	602.460	100	119.597	43,42	207.437	52,51
Nợ Quá hạn	3.428	100	3.147	100	2.987	100	(281)	(8,20)	(160)	(5,08)
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,24		0,80		0,50					
Nợ xấu	2.641	100	2.202	100	1.951	100	(439)	(16,62)	(251)	(11,40)
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,96		0,56		0,32					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Doanh số cho vay chính là một trong những thước đo chính để đánh giá quy mô hoạt động cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh giá trị các khoản cho vay trong năm, thể hiện được khả năng thu hút khách hàng và khả năng mở rộng tín dụng của Ngân hàng. Dựa trên bảng 2.2, ta thấy được doanh số cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ, có xu hướng tăng qua các năm từ 2022 đến 2024. Cụ thể là năm 2022 doanh số cho vay của PGD đạt được 719.235 triệu đồng; năm 2023 đạt 983.783 triệu đồng tăng 264.548 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 36,78% so với năm 2022. Năm 2024 đạt 1.326.721 triệu đồng tăng 342.938 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 34,86% so với năm 2023. Nguyên nhân chính là nhờ sự phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19. Các hoạt động kinh doanh và sản xuất dần trở lại trạng thái bình thường, dẫn đến nhu cầu vay vốn tăng để phục vụ cho các chi phí hoạt động hàng ngày và bổ sung vốn lưu động. Đồng thời, các gói hỗ trợ kinh tế và chính sách tín dụng ưu đãi từ Chính phủ cũng tạo điều kiện cho doanh nghiệp và cá nhân tiếp cận vốn dễ dàng hơn. Bên cạnh đó, PGD Hòa Thọ có đội ngũ cán bộ tín dụng có năng lực, hiểu rõ thị trường địa phương và chủ động tiếp cận các doanh nghiệp, hộ kinh doanh cũng là yếu tố giúp PGD mở rộng mạng lưới cho vay hiệu quả.

Để đánh giá được hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng MB - PGD Hòa Thọ thị không thể không nói đến chỉ tiêu doanh số thu nợ, chỉ tiêu này cho biết khả năng của ngân hàng trong việc thu hồi các khoản nợ gốc và lãi từ khách hàng. Chỉ số này rất quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Qua bảng 2.2 ta thấy được doanh số thu nợ tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024 có xu hướng tăng qua từng năm. Cụ thể, năm 2022 doanh số thu nợ đạt 664.232 triệu đồng. Sang năm 2023 con số này tăng lên 864.186 triệu đồng (tăng 199.954 triệu đồng, tương đương với mức tăng trưởng 30,10% so với năm 2022). Năm 2024 con số này tiếp tục tăng lên 1.119.284 triệu đồng (tăng 255.098 triệu đồng, tương đương với mức tăng trưởng 29,52% so với năm 2023). Nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh dần phục hồi vào năm 2022, giúp khách hàng cải thiện dòng tiền và khả năng thanh toán các khoản vay. Các chương trình giãn nợ, tái cơ cấu nợ của Chính phủ và ngân hàng trong giai đoạn phục hồi sau đại dịch đã giảm áp lực trả nợ cho khách hàng. Khi kinh tế khởi sắc, khách hàng có thể trả nợ đúng hạn, thậm chí trước hạn, góp phần tăng doanh số thu nợ. Bên cạnh đó thì doanh số cho vay tăng đáng kể vào năm 2023 và 2024, kéo theo các khoản vay đến hạn trong cùng năm 2024 cũng tăng, góp phần đẩy mạnh doanh số thu nợ. Điều này cho thấy chính sách thu hồi nợ của ngân hàng hoạt động hiệu quả đã giúp ngân hàng duy trì mức độ không trả nợ đúng hạn ở mức thấp, đồng thời giúp tăng cường uy tín và đánh giá tích cực từ phía khách hàng.

Nhìn chung, doanh số thu nợ và doanh số cho vay là hai chỉ tiêu quan trọng trong hoạt động ngân hàng. Hai chỉ tiêu này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, tác động qua lại lẫn nhau. Doanh số thu nợ tăng sẽ giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng, tăng hiệu quả hoạt động và tạo điều kiện cho doanh số cho vay tiếp tục tăng trưởng.

Chỉ tiêu tiếp theo để đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng là dư nợ cuối kỳ. Từ bảng 2.2 ta thấy được dư nợ cuối kỳ tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ tăng đều qua các năm từ 2022 đến 2024. Cụ thể, năm 2022, dư nợ cuối kỳ đạt 275.462 triệu đồng, năm 2023 tăng lên 395.023 triệu đồng (tăng 119.597 triệu đồng, tương đương 43,42% so với năm 2022). Đến năm 2024, dư nợ tiếp tục tăng lên 602.460 triệu đồng (tăng 207.437 triệu đồng, tương đương 52,51% so với năm 2023). Nguyên nhân là do nhu cầu vay vốn tăng cao, đặc biệt là các khoản vay ngắn hạn để phục vụ sản xuất kinh doanh. Kinh tế Đà Nẵng năm 2024 tiếp tục tăng trưởng, đặc biệt trong lĩnh vực du lịch và dịch vụ, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp và cá nhân mở rộng kinh doanh, dẫn đến nhu cầu vay vốn cao hơn. Điều này dẫn đến dư nợ cuối kỳ tăng lên đáng kể. Bên cạnh đó ngân hàng đã triển khai các chính sách hỗ trợ khách hàng như giảm lãi suất và gia hạn nợ, giúp thu hút thêm khách hàng mới và gia tăng dư nợ. Nhìn chung, sự gia tăng dư nợ cuối kỳ qua các năm phản ánh hiệu quả của ngân hàng trong việc mở rộng tín dụng và đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng, đồng thời cho thấy tín hiệu tích cực từ sự phát triển kinh tế tại thành phố.

Tiếp theo để đánh giá tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ ta cần chỉ tiêu nợ quá hạn. Qua bảng 2.2 ta thấy nợ quá hạn năm 2022 đạt 3.428 triệu đồng (tỷ lệ nợ quá hạn 1,24%), năm 2023 đạt 3.147 triệu đồng (tỷ lệ nợ quá hạn 0,80%), năm 2024 đạt 2.987 triệu đồng (tỷ lệ nợ quá hạn 0,50%). Điều này là một tín hiệu tích cực, cho thấy NH đã có các biện pháp kiểm soát tốt rủi ro tín dụng. Mặc dù số tiền nợ quá hạn năm 2022 đến năm 2023 vẫn khá cao, nhưng sự giảm mạnh từ năm 2023 đến năm 2024 là một tín hiệu tốt. Đây có thể là kết quả của việc tăng cường thẩm định khách hàng trước khi giải ngân và các biện pháp giải quyết rủi ro có thể xảy ra và chiến lược tài chính được điều chỉnh chính xác, giúp NH giảm thiểu rủi ro và duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh của mình.

Song song đó, tình hình nợ xấu của ngân hàng trong thời gian qua có những diễn biến tích cực. Nhìn vào bảng 2.2 ta có thể thấy, chỉ tiêu nợ xấu tại PGD Hòa Thọ có xu hướng giảm liên tục, từ 2.641 triệu đồng năm 2022 xuống 2.202 triệu đồng năm 2023 và tiếp tục giảm về 1.951 triệu đồng năm 2024. Sự sụt giảm này không chỉ phản ánh hiệu quả trong công tác thu hồi nợ của ngân hàng mà còn bắt nguồn từ việc thắt chặt quy trình thẩm định trước giải ngân, đồng thời áp dụng chính sách trích lập dự phòng rủi ro kịp thời. Điều này cho thấy nhờ sự phục hồi của nền kinh tế, giúp khách hàng có khả năng thanh toán tốt hơn. Ngân hàng có thể đã áp dụng những biện pháp cải thiện

hệ thống đánh giá rủi ro, tăng cường quản lý tín dụng, và thực hiện các biện pháp đối phó linh hoạt để giảm thiểu ảnh hưởng của rủi ro tài chính. Đây là một tín hiệu tốt cho ngân hàng trong thời gian tới.

Tỷ lệ nợ xấu của NH đang có sự biến động từ 0,96 % năm 2022 xuống 0,56 % năm 2023 và tiếp tục giảm sâu còn 0,32 % năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do việc siết chặt tiêu chí phê duyệt tín dụng, kết hợp với các chương trình tái cơ cấu nợ và gia tăng trích lập dự phòng, giúp giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ. Bên cạnh đó cũng có thể là do nền kinh tế Việt Nam phục hồi và tăng trưởng sau đại dịch, giúp cải thiện thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, qua đó khẳng định tính bền vững và an toàn trong hoạt động cho vay của PGD. Điều này thể hiện một xu hướng tích cực trong quản lý rủi ro của NH. Tuy nhiên, cần được theo dõi đều đặn để đảm bảo ổn định và ngăn chặn sự biến động đột ngột. Để ứng phó với tình hình này, NH có thể tập trung vào việc quản lý rủi ro KH bằng cách cải thiện hệ thống đánh giá và theo dõi khi có nguy cơ cao. Chiến lược quản lý nợ cũng có thể được xem xét, với sự chú ý đặc biệt đến mức độ cân bằng giữa nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn.

2.2.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024

Trong những năm gần đây, Ngân hàng MB - PGD Hòa Thọ tiếp tục ghi nhận những thành tựu đáng khích lệ trong hoạt động kinh doanh. Tổng doanh thu đã tăng trưởng ấn tượng so với các năm trước, phần lớn nhờ vào sự mở rộng hoạt động tín dụng và hiệu quả quản lý rủi ro. Ngân hàng đã chú trọng cung cấp các dịch vụ tài chính đa dạng và linh hoạt, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của khách hàng. Bên cạnh đó, chiến lược quản lý rủi ro được triển khai hiệu quả đã giúp giảm thiểu ảnh hưởng tiêu cực từ những biến động của môi trường kinh doanh, đồng thời bảo vệ vững chắc lợi nhuận của Ngân hàng. Dưới đây là các chỉ số minh chứng cho tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng MB – PGD Hòa Thọ trong giai đoạn 2021 – 2023.

Bảng 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ
(2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Tổng thu nhập	87.929	100	122.982	100	176.908	100	35.053	39,87	53.926	43,85
Thu từ HĐTD	62.412	70,98	84.602	68,79	118.059	66,73	22.190	35,55	33.457	39,55
Thu từ HĐDV	20.635	23,47	31.766	25,83	49.920	28,22	11.131	53,94	18.154	57,15
Thu từ HĐ khác	4.882	5,55	6.614	5,38	8.929	5,05	1.732	35,48	2.315	35,00
Tổng chi phí	43.833	100	58.250	100	80.257	100	14.417	32,89	22.007	37,78
Chi trả lãi	29.933	68,29	34.508	59,24	39.684	49,45	4.575	15,28	5.176	15,00
Chi trả DVNH	11.364	25,93	19.658	33,75	33.998	42,36	8.294	72,98	14.340	72,95
Chi phí khác	2.536	5,79	4.084	7,01	6.575	16,57	1.548	61,04	2.491	60,99
Lợi nhuận	44.096		64.732		96.515		20.636	46,80	27.970	43,21

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Nhìn chung, PGD Hòa Thọ đã đạt được kết quả kinh doanh rất tốt trong giai đoạn 2022 - 2024. Cả tổng thu nhập và lợi nhuận đều tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm. Điều này cho thấy PGD đã hoạt động hiệu quả, thích ứng tốt với bối cảnh kinh tế và tận dụng được các cơ hội kinh doanh. Cụ thể: Đặc biệt, thu từ hoạt động tín dụng (HĐTD) vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập, khẳng định vai trò quan trọng của hoạt động này đối với PGD.

Qua số liệu bảng 2.3 ta thấy tổng thu nhập của PGD Hòa Thọ tăng qua các năm từ 87.929 triệu đồng năm 2022 lên 176.908 triệu đồng năm 2024. Đặc biệt, thu từ HĐTD chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập, khẳng định vai trò quan trọng của hoạt động này đối với PGD. Năm 2023, chênh lệch số tiền nguồn thu từ HĐTD tăng 22.190 triệu đồng tương đương 35,55% so với năm 2022; đến năm 2024, tiếp tục tăng lên 33.457 triệu đồng tương đương 39,55% so với năm 2022. Đây là một dấu hiệu tích cực về sự ổn định của các HĐTD và khả năng duy trì thu nhập từ KH hiện tại. Ngoài ra nguồn thu nhập từ HĐDV và hoạt động khác cũng đóng góp mạnh mẽ vào tăng trưởng tổng thu nhập, với tỷ lệ tăng trưởng lần lượt là 53,94% và 35,48% năm 2023 so với năm 2022; tỷ lệ tăng trưởng năm 2024 so với năm 2023 lần lượt là 57,15% và 35.00%. Điều này cho thấy PGD Hòa Thọ đang đi đúng hướng trong việc đa dạng hóa nguồn thu, tận dụng các cơ hội kinh doanh và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Theo các chỉ số ở bảng 2.3, ta thấy tổng chi phí có sự gia tăng rõ rệt qua các năm. Tổng chi phí hoạt động đã tăng từ 43.833 triệu đồng năm 2022 lên 80.257 triệu đồng năm 2024, tương ứng tốc độ 32,89 % và 37,78 %. Nguyên nhân chính xuất phát từ quy mô hoạt động mở rộng, chi phí nhân sự và đầu tư công nghệ gia tăng, cũng như mức lãi suất huy động có xu hướng nhích lên trong bối cảnh cạnh tranh nguồn vốn. Do đó, ngân hàng buộc phải nâng cao năng lực quản lý chi phí để bảo đảm hiệu quả hoạt động. Trong đó, nguồn chi phí chi trả lãi chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí, cụ thể là năm 2022 đạt 29.933 triệu đồng lên 39.684 triệu đồng trong năm 2024. Nguyên nhân chính là do ngân hàng không chỉ huy động vốn từ khách hàng cá nhân mà còn mở rộng ra cả khách hàng doanh nghiệp nên NH cần phải trả lãi cho các khoản tiền gửi và các khoản vay mượn từ các nguồn khác để tài trợ đáp ứng các nhu cầu vay của mình. Sự gia tăng chi phí trả lãi cũng là một dấu hiệu tích cực về sự hấp dẫn và uy tín của PGD trong việc quản lý tài chính và cung cấp các dịch vụ NH. Ngược lại, chi phí chi trả dịch vụ ngân hàng tăng mạnh gần gấp đôi mỗi năm từ 11.364 lên 33.998 triệu đồng, đưa tỷ trọng từ 25,93 % lên 42,36 %. Nguyên nhân là do khối lượng giao dịch tăng cao, chi phí kết nối hệ thống thanh toán quốc tế, phí bản quyền phần mềm và chi phí xử lý giao dịch điện tử đều gia tăng theo đà số hóa. Bên cạnh đó, chi phí khác, bao gồm chi phí quản lý, quảng bá và dự phòng, cũng tăng khoảng 61 % mỗi năm, từ 2.536 triệu đồng lên 6.575 triệu đồng, khiến tỷ trọng nhảy vọt từ 5,79 % lên 16,57 %. Sự gia tăng

này chủ yếu đến từ đầu tư cho hệ thống bảo mật an ninh, đào tạo nhân sự và cải tiến hạ tầng công nghệ, tất cả đều là yếu tố thiết yếu để duy trì khả năng cạnh tranh lâu dài.

Lợi nhuận là tiêu chí đóng vai trò quan trọng và là tiêu chí cuối cùng trong quá trình đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Phần lợi nhuận trong bảng 2.3 cho thấy sự tăng trưởng tích cực của PGD từ năm 2022 đến năm 2024. Lợi nhuận tăng lên từ 44.096 triệu đồng năm 2022 lên 64.732 triệu đồng năm 2023 và đến năm 2024 tăng lên 96.651 triệu đồng. Kết quả này khẳng định tính bền vững của chiến lược kinh doanh, khi ngân hàng vừa mở rộng quy mô vừa duy trì chất lượng tài sản và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn giúp tối ưu hóa lợi nhuận. Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận từ năm 2021 đến năm 2022 là 46.80%, từ năm 2022 đến năm 2023 là 49,31%. Điều này cho thấy đây là một dấu hiệu tích cực khi lợi nhuận từ năm 2022 - 2024 đều tăng trưởng qua từng năm. Sự tăng trưởng lợi nhuận của Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ trong giai đoạn 2022 - 2024 là kết quả của việc mở rộng hoạt động kinh doanh, quản lý chi phí hiệu quả, áp dụng chính sách tín dụng hợp lý và kiểm soát rủi ro tốt. Những yếu tố này đã đóng góp quan trọng vào sự phát triển bền vững và hiệu quả của ngân hàng.

2.3. Thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

2.3.1. Quy định chung về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ

2.3.1.1. Nguyên tắc cho vay sản xuất kinh doanh

Ngân Hàng TMCP Quân Đội PGD Hòa Thọ - Chi nhánh Đà Nẵng tuân thủ các nguyên tắc tín dụng cơ bản trong cho vay sản xuất kinh doanh như sau:

- Tiền vay được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Nguyên tắc này đảm bảo tính hiệu quả của đồng vốn, tạo điều kiện cho khách hàng thực hiện hoàn trả nợ vay đúng hạn cả gốc và lãi. Khi cho vay, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải ghi rõ mục đích xin vay trên giấy đề nghị vay vốn và kèm theo phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả hoặc phương án sản xuất kinh doanh phục vụ đời sống khả thi.

- Hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng do đặc trưng của cho vay khách hàng là sự ứng trước vốn cho khách hàng, ngân hàng chỉ chuyển giao quyền sử dụng vốn cho khách hàng. Để thực hiện tốt nguyên tắc này, ngân hàng định kỳ hạn nợ thật chính xác, căn cứ để định kỳ hạn có thể là báo cáo thu nhập, thời gian kinh doanh, sản xuất...

- Việc đảm bảo tiền vay được thực hiện theo quy định của Nhà nước và của NHNN trong từng thời kỳ, nghĩa là khi vay vốn, khách hàng cần phải có tài sản thế chấp, cầm

cổ hoặc bảo lãnh của bên thứ ba nếu ngân hàng xét thấy cần phải cho vay theo hình thức này.

2.3.1.2. Điều kiện cho vay sản xuất kinh doanh

Khi tiến hành giao dịch với ngân hàng, khách hàng cần phải hội đủ các điều kiện cơ bản sau:

- Khách hàng phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp, tức là vốn vay được sử dụng đúng mục đích đã nêu trong giấy đề nghị vay vốn, phù hợp điều kiện và khả năng sử dụng của người đi vay mà những đối tượng và phạm vi hình thành từ việc sử dụng vốn vay không bị ngăn cấm bởi pháp luật.

- Khách hàng phải có dự án, phương án sản xuất kinh doanh khả thi phù hợp với các quy định của pháp luật và của MBBank. Đồng thời, khách hàng phải có đủ khả năng tài chính để đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết, cụ thể như sau:

- + Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh. Vốn tự có được tính trên tổng nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần cho dự án, phương án sản xuất kinh doanh được thực hiện theo quy định của NHNN và của MBBank.

- + Kinh doanh có hiệu quả. Trường hợp có thua lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ, đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

- Khách hàng phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ về đảm bảo tiền vay theo quy định của pháp luật và của MB.

2.3.1.3. Quy trình cho vay sản xuất kinh doanh

Bước 1	• Thiết lập hồ sơ
Bước 2	• Phân tích, thẩm định khách hàng và phương án vay vốn
Bước 3	• Quyết định cho vay
Bước 4	• Kiểm tra, hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo. Tiến hành ký HĐTD
Bước 5	• Giải ngân
Bước 6	• Giám sát, theo dõi khoản vay, thu nợ và xử lý các vấn đề phát sinh
Bước 7	• Tắt toán, thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ

Hình 2.3: Sơ đồ quy trình cho vay SXKD của MB Bank - PGD Hòa Thọ

(Nguồn: Phòng tổng hợp của MBBank - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ)

Bước 1: Thiết lập hồ sơ.

Lập hồ sơ cho vay vốn là khâu căn bản đầu tiên trong quy trình cho vay. Đối với khách hàng lần đầu đi vay tại ngân hàng sẽ được cán bộ tín dụng hướng dẫn đăng ký thông tin khách hàng, các điều kiện vay vốn và lập hồ sơ vay vốn. Đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng, cán bộ tín dụng kiểm tra các điều kiện vay, bộ hồ sơ cho vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay vốn, giấy tờ còn thiếu.

- Hồ sơ pháp lý: Giấy đề nghị vay vốn theo mẫu của ngân hàng; giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; giấy phép kinh doanh; giấy tờ tùy thân, sổ hộ khẩu; quyết định thành lập, điều lệ công ty; báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm gần nhất; giấy tờ chứng minh tình trạng tài sản đảm bảo (nếu có).

- Hồ sơ tài chính: Báo cáo tài chính năm gần nhất; báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm gần nhất; bảng kê chi tiết các khoản phải thu, phải trả; kế hoạch kinh doanh chi tiết cho khoản vay; hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ chính (nếu có).

- Hồ sơ phương án vay: Phương án sử dụng vốn, hợp đồng mua bán, hợp đồng chuyển nhượng; hợp đồng thuê...

- Hồ sơ TSBĐ: Giấy tờ, chứng từ dùng để chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng của khách hàng đối với tài sản được thế chấp, bảo đảm cho khoản vay.

Với mục đích vay tiền Ngân hàng quy định từng loại giấy tờ cụ thể. Sau khi tiếp nhận hồ sơ, cán bộ tín dụng sẽ kiểm tra lại số lượng, tính pháp lý của các loại giấy tờ và đưa lên cấp trên xin ý kiến.

Bước 2: Phân tích, thẩm định khách hàng và phương án vay vốn.

Đây là bước đánh giá khách hàng về các điều kiện vay vốn và hoàn trả nợ vay, trên cơ sở đó Ngân hàng sẽ quyết định cho vay và giám sát khoản vay. Ở bước này cán bộ tín dụng sẽ chịu trách nhiệm tiến hành kiểm tra, đánh giá hồ sơ vay vốn của khách hàng gồm:

Thứ nhất, năng lực của khách hàng. Khách hàng vay vốn phải có tư cách pháp nhân, đây là điều kiện tiên quyết để Ngân hàng xem xét cho vay nhằm xác định trách nhiệm trước pháp luật về trả nợ vay. Phải là những người có năng lực pháp lý và năng lực hành vi, có hộ khẩu trên cùng địa bàn. Ngân hàng không chấp nhận cho vay những người đang chấp hành án, bị tòa án cấm kinh doanh, người bị tâm thần, người không có năng lực pháp lý...

Thứ hai, uy tín của khách hàng. Đây là yếu tố quan trọng cần đánh giá, đánh giá dựa trên thông tin của khách hàng. Đối với khách hàng cũ, các giao dịch trước đó của họ đối với ngân hàng sẽ để lại lượng lớn thông tin về tính trung thực, các nguồn tài chính và năng lực của khách hàng, thông tin về tính nghiêm túc trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, tính ổn định trong sản xuất kinh doanh. Đối với khách hàng mới, phụ thuộc vào sự giới thiệu, vào các khách hàng khác có quan hệ với họ.

Thứ ba, phân tích tình hình tài chính của khách hàng. Đánh giá chính xác năng lực tài chính nhằm xác định khả năng độc lập tài chính, khả năng thanh toán và khả năng trả nợ của khách hàng. Ngoài ra, xác định nhu cầu thực sự cần vay vốn của khách hàng để ngân hàng xem xét có cho vay hay không, mức cho vay là bao nhiêu.

Thứ tư, phương án vay tiền và khả năng trả nợ của khách hàng. Đánh giá mức độ khả thi của phương án sản xuất kinh doanh và tính toán chính xác nguồn trả nợ của khách hàng.

Thứ năm, đánh giá các đảm bảo tiền vay của khách hàng (tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh), kiểm tra tính pháp lý, quyền sở hữu của khách hàng đối với tài sản đó. Thứ sáu, phân tích và dự báo ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến phương án vay vốn, trả nợ của khách hàng.

Bước 3: Quyết định cho vay.

Bước này rất quan trọng vì dễ xảy ra sai lầm đó là chấp thuận cho vay khách hàng không tốt và từ chối một khách hàng tốt. Cả hai sai lầm đều ảnh hưởng đáng kể với ngân hàng. Một là dẫn đến thiệt hại do nợ quá hạn hoặc nợ không thu hồi được, hai là thiệt hại về uy tín và mất cơ hội cho vay. Vì vậy, MB luôn chú trọng tới thu thập thông tin, xử lý thông tin một cách chính xác và đầy đủ làm cơ sở ra quyết định.

Sau khi xem xét kỹ lưỡng, thẩm định hồ sơ vay vốn thấy thỏa mãn các điều kiện và nguyên tắc, ngân hàng quyết định cho vay đối với khách hàng.

Bước 4: Kiểm tra, hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo. Tiến hành ký HĐTD

Sau khi được duyệt cho vay, cán bộ tín dụng sẽ chuyển hồ sơ cho chuyên viên hỗ trợ để chuyên viên hỗ trợ trên cơ sở nội dung, điều kiện đã được duyệt và soạn thảo hợp đồng mẫu, hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay trình kiểm soát cho ý kiến chính sửa. Tiếp theo, cán bộ tín dụng sẽ trao đổi với khách hàng về điều kiện hợp đồng, thống nhất với phương án cho vay đã được phê duyệt và chuyên viên hỗ trợ sẽ trình dự, cuối cùng đã được khách đồng ý lên kiểm soát, kiểm soát kiểm tra lại các điều khoản hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay đúng với các điều kiện được lãnh đạo phê duyệt. Trình lên lãnh đạo và tiến hành ký hợp đồng với khách hàng trước sự chứng kiến cả hai bên cùng công chứng viên.

Bước 5: Giải ngân.

Theo từng khoản vay, mục đích vay và phương thức thanh toán sẽ quyết định hình thức giải ngân phù hợp.

Bước 6: Giám sát, theo dõi khoản vay, thu nợ và xử lý các vấn đề phát sinh.

Giám sát và theo dõi nhằm kiểm tra tính thực hiện của kế hoạch sử dụng vốn, trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng, phát hiện dự báo những rủi ro có thể phát sinh,

phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề trước khi trở nên nghiêm trọng để đề xuất các biện pháp giải quyết xử lý kịp thời.

Bước 7: Tắt toán, thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ.

Khi khách hàng trả nợ hết khoản nợ bao gồm nợ gốc và lãi hoặc dư nợ và đã được xử lý bằng quỹ rủi ro hoặc xóa nợ. cán bộ tín dụng và cán bộ kế toán đối chiếu, tắt toán tài khoản cho vay của món nợ, lập biên bản giao trả tài sản đảm bảo và chuyển toàn bộ hồ sơ vào kho lưu trữ. Tuy nhiên việc lưu trữ hồ sơ của Ngân hàng còn thủ công, chưa chuyên nghiệp, còn nặng về giấy tờ, gây tốn thời gian trong công tác quản lý hồ sơ.

2.3.2. Thực trạng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

2.3.2.1. Thực trạng chung cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

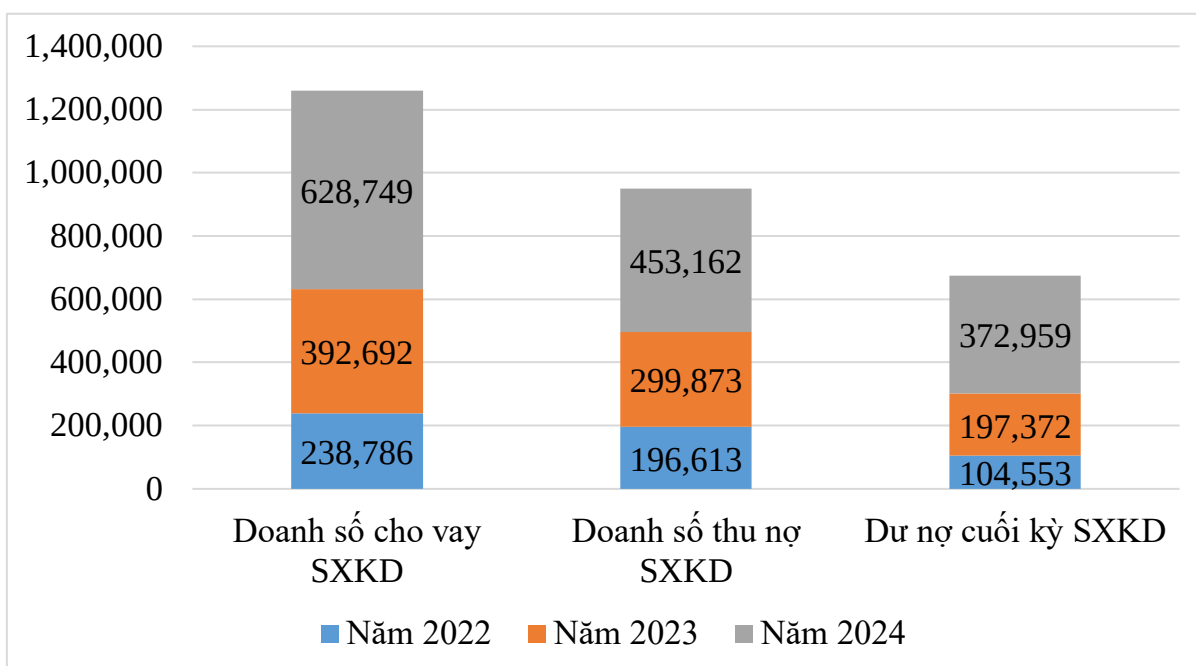
Trong bối cảnh nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ và hội nhập sâu rộng vào thị trường quốc tế, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đã trở thành một trong những trọng tâm chiến lược của các ngân hàng thương mại, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các cá nhân và doanh nghiệp để phát triển, duy trì hoạt động và mở rộng quy mô. Tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ là một trong những đơn vị tích cực triển khai, xây dựng các chính sách cho vay phù hợp nhằm cung cấp nguồn vốn hiệu quả cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu vay vốn để sản xuất, kinh doanh. Trong giai đoạn 2022 - 2024, thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại PGD Hòa Thọ đã ghi nhận nhiều điểm nổi bật, phản ánh sự thích ứng với biến động kinh tế cũng như xu hướng phát triển của thị trường. Để làm rõ hơn về thực trạng cho vay SXKD tại giai đoạn này, dưới đây là bảng số liệu thống kê về tình hình cho vay SXKD tại đơn vị trong 3 năm qua:

Bảng 2.4: Tình hình hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	719.235	100	983.783	100	1.326.721	100	264.548	36,78	342.938	34,86
Doanh số cho vay SXKD	238.786	33,20	392.692	39,92	628.749	47,39	153.906	64,45	236.057	60,11
Doanh số thu nợ	664.232	100	864.186	100	1.119.284	100	199.954	30,10	255.098	29,52
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	29,60	299.873	34,70	453.162	40,49	103.260	52,52	153.289	51,12
Dư nợ cuối kì	275.426	100	395.023	100	602.460	100	119.597	43,42	207.437	52,51
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	37,96	197.372	49,96	372.959	61,91	92.819	88,78	175.587	88,96
Nợ xấu	2.641	100	2.202	100	1.951	100	(439)	(16,62)	(251)	(11,40)
Nợ xấu SXKD	465	17,61	335	15,21	274	14,04	(130)	(27,96)	(61)	(18,21)
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,96		0,56		0,32					
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,44		0,17		0,07					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)



Biểu đồ 2.1. Tình hình chung cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

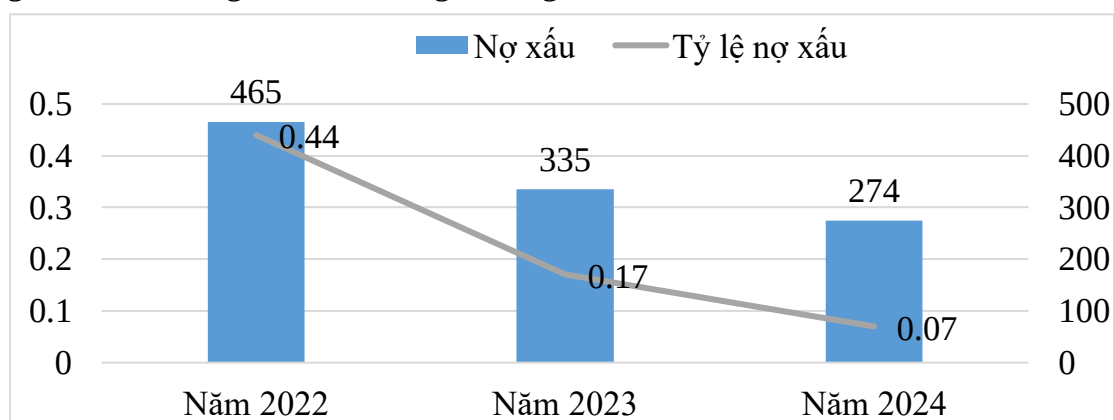
Trong giai đoạn 2022 - 2024 ta thấy doanh số cho vay của PGD Hòa Thọ tăng liên tục qua các năm và tăng trưởng mức ổn định cho thấy ngân hàng đang thực hiện tốt hoạt động cho vay. Song song với sự tăng trưởng doanh số cho vay, doanh số cho vay SXKD cũng có xu hướng tăng đáng kể, chiếm hơn 40% trong tổng doanh số cho vay. Trong đó năm 2022 tỷ trọng doanh số cho vay sản xuất kinh doanh chiếm 33,20%, năm 2023 chiếm 39,92% và năm 2024 chiếm 47,39%. Đây là một tín hiệu tích cực cho thấy sự năng động của nền kinh tế và vai trò qua trọng của ngân hàng trong việc hỗ trợ SXKD. Cụ thể trong giai đoạn 2022 - 2024, doanh số cho vay SXKD năm 2023 tăng 153.906 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 64,45%, năm 2024 tăng 236.057 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 60,11%. Mặc dù tỷ lệ tăng trưởng của năm 2024 so với năm 2023 thấp hơn so tỷ lệ tăng trưởng của năm 2023 so với năm 2022 nhưng mức tăng trưởng liên tục qua các năm trong cho vay SXKD vẫn là một dấu hiệu tích cực đã cho thấy ngân hàng đang đóng góp vào sự phát triển của hoạt động SXKD. Ngoài ra nhu cầu cho vay SXKD tăng cao cho thấy ngân hàng đã đưa ra các gói sản phẩm cho vay SXKD mới như gói cho vay SXKD ngắn hạn, gói cho vay SXKD trung - dài hạn, gói sản phẩm tài trợ doanh nghiệp doanh thu dưới 100 tỷ đồng, các gói cho vay theo ngành và đối tượng, ... phù hợp với mục đích vay của khách hàng làm cho vay SXKD tăng đều qua các năm.

Doanh số thu nợ SXKD của PGD trong giai đoạn 2022 - 2024 cũng ghi nhận sự gia tăng đáng kể qua các năm. Năm 2023 tăng 103.260 triệu đồng so với năm 2022

tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 52,52%, năm 2024 tăng 153.289 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 51,12%. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do khả năng thu hồi nợ tốt trong nhóm khách hàng SXKD. Điều này cho thấy ngân hàng đã thực hiện tốt quy trình thẩm định, đánh giá khả năng trả nợ kỷ lưỡng hơn khi cho vay, đồng thời cũng cho thấy khách hàng vay vốn SXKD có ý thức trả nợ đúng hạn cao và hoạt động SXKD đang đem lại hiệu quả tài chính nhất định cho họ.

Dư nợ cuối kỳ SXKD cũng cho thấy xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm. Năm 2022 dư nợ cuối kỳ SXKD đạt 104.553 triệu đồng, năm 2023 đạt 197.373 triệu đồng tăng 92.819 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 88,78%, năm 2024 đạt 372.959 triệu đồng tăng 150.730 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 88.96%. Việc dư nợ cuối kỳ SXKD tăng cao phản ánh rõ nét việc ngân hàng đã mở rộng hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp và cá nhân tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh - một lĩnh vực có tính bền vững cao và mang lại nhiều giá trị cho nền kinh tế. Bên cạnh đó đây cũng là một dấu hiệu tích cực cho thấy nền kinh tế đang phát triển, các đơn vị SXKD đang hoạt động hiệu quả và có nhu cầu đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh dẫn đến nhu cầu vay vốn tăng cao. Tuy nhiên, cùng với sự mở rộng dư nợ cũng có thể tiềm ẩn rủi ro nên ngân hàng cần có các biện pháp theo dõi, đồng đốc, thu hồi nợ, nhất là với các đơn vị SXKD nhỏ phụ thuộc nhiều vào chu kỳ kinh doanh.

Nhìn vào bảng 2.4 ta có thể thấy được tình hình nợ xấu SXKD trong giai đoạn 2022 - 2024 liên tục giảm qua từng năm, cụ thể là: từ 465 triệu đồng trong năm 2022 xuống còn 335 triệu đồng trong năm 2023 (giảm 27,96%) và tiếp tục giảm nhẹ còn 274 triệu đồng trong năm 2024. Mức giảm đều đặn qua từng năm là dấu hiệu đáng mừng, chứng tỏ nhóm khách hàng SXKD có ý thức trả nợ tốt và thể hiện rõ nỗ lực cải thiện chất lượng tín dụng, công tác theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ cũng như khả năng sàng lọc khách hàng tốt hơn của ngân hàng.



*Biểu đồ 2.2. Tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024
(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)*

Tỷ lệ nợ xấu SXKD hiện nay của PGD Hòa Thọ đang ở mức khá an toàn, cụ thể: từ 0.44% năm 2022 xuống còn 0.07% vào năm 2024. Cho thấy được ngân hàng có hệ thống quản lý rủi ro chặt chẽ, đội ngũ nhân viên thẩm định có trình độ và kỹ thuật cao, giàu kinh nghiệm giúp đảm bảo cho vay đúng đối tượng, đúng mục đích, hạn chế cho vay đối với các khách hàng có khả năng rủi ro cao. Nhờ các giải pháp và chính sách mà ngân hàng đã đạt được những kết quả tích cực trong việc giảm thiểu nợ xấu SXKD. So với tỷ lệ nợ xấu cho vay chung thì tỷ lệ nợ xấu SXKD được đánh giá là khá ổn định với PGD, chính vì thế ngân hàng nên đẩy mạnh cho vay SXKD trong những năm tiếp theo.

2.3.2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo đối tượng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

Trong giai đoạn 2022 - 2024, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng Giao dịch Hòa Thọ đã tập trung triển khai các chính sách cho vay sản xuất kinh doanh nhằm hỗ trợ các đối tượng khách hàng tại khu vực Đà Nẵng. Các đối tượng khách hàng, bao gồm các cá nhân và doanh nghiệp kinh doanh tại Đà Nẵng, đều được ngân hàng chú trọng đáp ứng nhu cầu vốn để thúc đẩy hoạt động kinh doanh và phát triển kinh tế địa phương. Những biến đổi về tình hình kinh tế khu vực, cùng với đặc điểm riêng của các nhóm đối tượng tại Đà Nẵng, đã ảnh hưởng đến thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng. Dưới đây là bảng số liệu cụ thể về tình hình cho vay phân theo đối tượng khách hàng trong ba năm vừa qua.

Bảng 2.5: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo đối tượng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

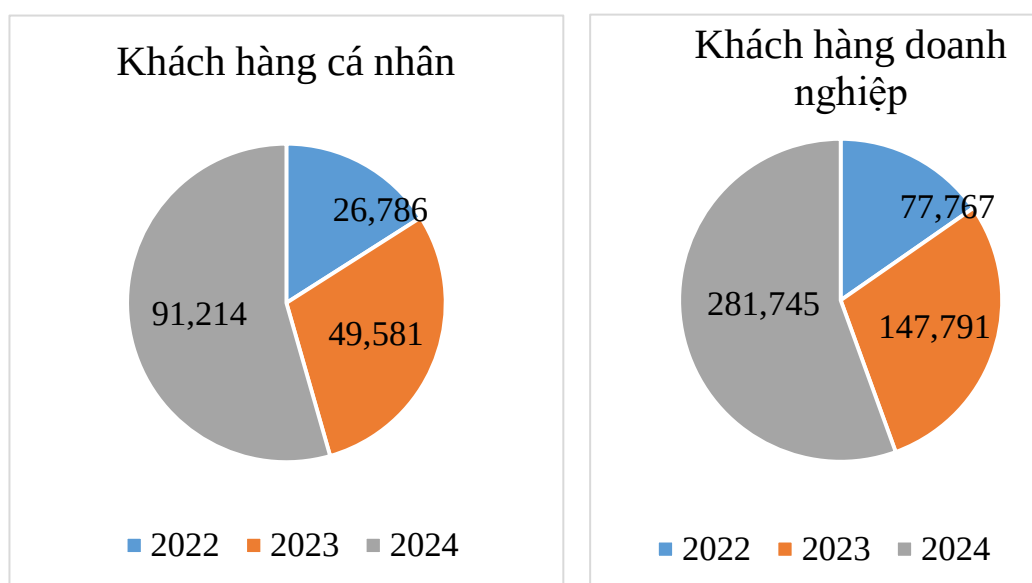
Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay SXKD	238.786	100	392.692	100	628.749	100	153.906	64,45	236.057	60,11
KHCN	72.663	30,43	130.242	33,17	221.597	35,24	57.579	79,24	91.355	70,14
KHDN	166.123	69,57	262.450	66,83	407.152	64,76	96.327	57,99	144.702	55,14
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	100	299.873	100	453.162	100	103.260	52,52	153.289	51,12
KHCN	55.130	28,04	92.721	30,92	146.340	32,29	37.591	68,19	53.619	57,83
KHDN	141.483	71,96	207.152	69,08	306.822	67,71	65.669	46,41	99.670	48,11
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	100	197.372	100	372.959	100	92.819	88,78	175.587	88,96
KHCN	26.786	25,62	49.581	25,12	91.214	24,46	22.795	85,10	41.633	83,97
KHDN	77.767	74,38	147.791	74,88	281.745	75,54	70.024	90,04	133.954	90,64
Nợ xấu SXKD	465	100	335	100	274	100	(130)	(27,96)	(61)	(18,21)
KHCN	206	44,30	112	33,43	80	29,20	(94)	(45,63)	(32)	(28,57)
KHDN	259	55,70	223	66,57	194	70,80	(36)	(13,90)	(29)	(13,00)
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,44		0,17		0,07					
KHCN	0,80		0,23		0,09					
KHDN	0,33		0,15		0,07					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ có sự phân bổ không đồng đều giữa KHCN và KHDN. Trong cả ba năm từ năm 2022 đến năm 2024, KHDN luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số cho vay SXKD nhờ các sản phẩm như cho vay SXKD ngắn hạn, cho vay theo hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay VND lãi suất ưu đãi, cho vay vốn kinh doanh trả góp,... đã đáp ứng được nhu cầu vay vốn SXKD của doanh nghiệp kịp thời từ đó làm cho DSCV của KHDN chiếm tỷ trọng lớn. Cụ thể, tỷ trọng của KHDN năm 2022 chiếm 69,57%, năm 2023 chiếm 66,83% và năm 2024 chiếm 64,76%. Mặc dù tỷ trọng có xu hướng giảm nhẹ, nhưng doanh số cho vay SXKD đối với KHDN vẫn tăng trưởng đáng kể, cụ thể: từ 166.123 triệu đồng năm 2022 lên 262.450 triệu đồng năm 2023 (tăng 57,99%) và đạt 407.152 triệu đồng năm 2024 (tăng 55,14%). Việc tốc độ tăng trưởng chậm lại có thể là do sau giai đoạn phục hồi mạnh mẽ hậu COVID-19, nhiều doanh nghiệp đã tích lũy được lợi nhuận và dòng tiền dương, giảm bớt nhu cầu đi vay để đầu tư tài sản cố định hay bổ sung vốn lưu động. Tuy nhiên, từ bảng số liệu 2.5 cho thấy ngân hàng vẫn ưu tiên và có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong việc cung cấp vốn cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Ngoài cho vay SXKD đối với KHDN thì ngân hàng còn cho vay SXKD đối với KHCN, nhưng ngược lại với KHDN thì KHCN chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong doanh số cho vay SXKD lần lượt là 30,43% năm 2022, 33,17% năm 2023 và 35,24% năm 2024. Tuy nhiên, doanh số cho vay cho KHCN cũng có sự tăng trưởng ấn tượng, từ 72.663 triệu đồng năm 2022 lên 130.242 triệu đồng năm 2023 (tăng 79,24%) và đạt 221.597 triệu đồng năm 2024 (tăng 70,14%). Sự tăng trưởng này cho thấy MB đã đạt được hiệu quả trong việc triển khai chương trình ưu đãi lãi suất, đáp ứng đa dạng nhu cầu vay vốn kinh doanh và chủ động xây dựng chính sách tài trợ chuỗi cung ứng, hỗ trợ cá nhân, hộ kinh doanh tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn với sản phẩm “Vay nhanh siêu tốc - bứt phá kinh doanh”. Sự tăng trưởng đồng đều ở cả hai nhóm đối tượng cho thấy ngân hàng đang đa dạng hóa danh mục cho vay và đáp ứng nhu cầu vốn của cả doanh nghiệp và cá nhân trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

Tiếp đó, doanh số thu nợ SXKD cũng có xu hướng tăng qua từng năm trong giai đoạn 2022-2024. Trong đó, KHDN đóng góp tỷ trọng lớn hơn tổng doanh số thu nợ SXKD với tỷ lệ lần lượt là 71,96% năm 2022, 69,08% năm 2023 và 67,71% năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng đẩy mạnh hoạt động thu hồi nợ, có các chính sách và biện pháp tốt nâng cao công tác thu nợ. Doanh số thu nợ SXKD từ KHDN cũng tăng trưởng qua các năm, từ 141.483 triệu đồng năm 2022 lên 207.152 triệu đồng năm 2023 (tăng 46,41%) và đạt 306.822 triệu đồng năm 2024 (tăng 48,11%). Điều này phù hợp với xu hướng tăng trưởng trong doanh số cho vay đối với KHDN. Đối với doanh số thu nợ SXKD của KHCN, tỷ trọng lần lượt là 28,04% năm 2022, 30,92% năm 2023 và

32,29% năm 2024, với mức tăng trưởng doanh số từ 55.130 triệu đồng năm 2022 lên 92.721 triệu đồng năm 2023 (tăng 68,19%) và đạt 146.340 triệu đồng năm 2024 (tăng 57,83%). Tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ của KHCN có phần cao hơn so với KHDN trong giai đoạn 2022-2023, cho thấy hiệu quả thu hồi nợ tốt ở phân khúc khách hàng cá nhân. PGD Hòa Thọ đã áp dụng các biện pháp để thu hồi nợ như áp dụng hệ thống “Thẻ điểm thu hồi nợ” để tự động phân loại nhóm khách hàng có nguy cơ chậm trễ ngay khi có dấu hiệu, xử lý tài sản đảm bảo, bên cạnh đó còn cho phép giãn nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ cho khách hàng gặp khó khăn tạm thời nhưng còn tiềm năng trả nợ điều này giúp dòng tiền được thu hồi nhanh chóng góp phần cải thiện thanh khoản và giảm áp lực dự phòng rủi ro, song ngân hàng vẫn cần duy trì cơ chế giám sát sau cho vay để kịp thời hỗ trợ khách hàng gặp khó khăn.



Biểu đồ 2.3. Tình hình dư nợ cuối kỳ SXKD theo đối tượng KH tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Về dư nợ cuối kỳ SXKD trong giai đoạn 2022-2024 có chiều hướng tăng qua các năm. Trong đó, KHDN chiếm phần lớn trong dư nợ cuối kỳ SXKD, với tỷ trọng 74,38% năm 2022, 74,88% năm 2023 và tăng lên 75,54% năm 2024. Dư nợ cuối kỳ SXKD của KHDN cũng có sự tăng trưởng mạnh mẽ, từ 77.767 triệu đồng năm 2022 lên 147.791 triệu đồng năm 2023 (tăng 90,04%) và đạt 281.745 triệu đồng năm 2024 (tăng 90,64%). Tốc độ tăng trưởng dư nợ của KHDN có xu hướng tăng nhanh hơn trong năm 2024, cho thấy sự mở rộng đáng kể trong quy mô cho vay SXKD dành cho doanh nghiệp. Trong khi đó, tỷ trọng dư nợ của KHCN lần lượt là 25,62% năm 2022, 25,12% năm 2023 và giảm nhẹ xuống 24,46% năm 2024. Tuy nhiên, dư nợ cuối kỳ SXKD của KHCN vẫn tăng trưởng đáng kể, từ 26.786 triệu đồng năm 2022 lên 49.581 triệu đồng năm 2023 và đạt 91.214 triệu đồng năm 2024. Điều này cho thấy PGD Hòa

Thọ đã tiếp cận và phục vụ hiệu quả cả hai phân khúc khách hàng trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Sự tăng trưởng đồng đều ở cả hai nhóm khách hàng là một dấu hiệu tích cực, cho thấy sự đa dạng trong danh mục cho vay và giảm thiểu rủi ro tập trung vào một đối tượng khách hàng cụ thể. Trong thực tế, PGD Hòa Thọ có thể đang triển khai các sản phẩm đặc thù dành cho từng phân khúc khách hàng, ví dụ như các gói vay vốn ưu đãi cho hộ kinh doanh với thủ tục đơn giản, hoặc các sản phẩm tài trợ vốn lưu động, tài trợ dự án cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Việc hiểu rõ nhu cầu và đặc điểm của từng nhóm khách hàng và cung cấp các sản phẩm phù hợp đã góp phần vào sự tăng trưởng này.

Đối với nợ xấu SXKD, cả KHCN và KHDN đều cho thấy xu hướng giảm về số tuyệt đối. Nợ xấu của KHDN giảm từ 259 triệu đồng năm 2022 xuống 223 triệu đồng năm 2023 (giảm 13,90%) và tiếp tục giảm xuống 194 triệu đồng năm 2024 (giảm 13,00%), phản ánh hiệu quả trong việc dự báo rủi ro và việc giám sát sau cho vay của ngân hàng. Tương tự, nợ xấu SXKD của KHCN cũng giảm từ 206 triệu đồng năm 2022 xuống 112 triệu đồng năm 2023 (giảm 45,63%) và tiếp tục giảm xuống 80 triệu đồng năm 2024 (giảm 28,57%), chứng tỏ hiệu quả của quy trình thẩm định và việc giám sát tín dụng đối với KHCN của ngân hàng. Việc nợ xấu giảm ở cả hai nhóm đối tượng là một tín hiệu tích cực, cho thấy chất lượng tín dụng được duy trì và cải thiện.

Về tỷ lệ nợ xấu SXKD, cả KHCN và KHDN đều có tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Tỷ lệ nợ xấu SXKD của KHDN giảm từ 0,33% năm 2022 xuống 0,15% năm 2023 và còn 0,07% năm 2024, cho thấy chiến lược phòng ngừa rủi ro và thẩm định khách hàng dài hạn đã được thực hiện nghiêm túc. Tương tự, tỷ lệ nợ xấu SXKD của KHCN cũng giảm từ 0,80% năm 2022 xuống 0,23% năm 2023 và chỉ còn 0,09% năm 2024, cho thấy khả năng xử lý và thu hồi nợ tại các khoản vay ngắn hạn là rất hiệu quả. Điều này cho thấy PGD Hòa Thọ đã kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả ở cả hai nhóm đối tượng, không những giúp ổn định hoạt động mà còn củng cố vị thế trên thị trường tín dụng, tuy nhiên ngân hàng vẫn cần duy trì cảnh giác trước những biến động chu kỳ nhất là trong bối cảnh thị trường có thể có những biến động bất ngờ và tiếp tục hoàn thiện quy trình thẩm định, giám sát sau giải ngân để giữ vững thành quả đã đạt được.

Nhìn chung, tình hình cho vay SXKD phân theo đối tượng KHCN và KHDN cho thấy ngân hàng đã có sự tăng trưởng đáng kể ở cả hai phân khúc, với KHDN chiếm tỷ trọng lớn hơn về quy mô. Đồng thời, chất lượng tín dụng ở cả hai nhóm khách hàng đều được đảm bảo và có xu hướng cải thiện, thể hiện qua việc giảm cả số tuyệt đối và tỷ lệ nợ xấu. Điều này cho thấy ngân hàng đã có chiến lược tiếp cận thị trường hiệu quả và quản lý rủi ro tín dụng tốt đối với cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trong

lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Việc duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp là một yếu tố quan trọng, đảm bảo sự phát triển bền vững và an toàn cho hoạt động của ngân hàng.

2.3.2.3. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

Thời hạn tín dụng sản xuất kinh doanh (SXKD) được hiểu là khoảng thời gian tính từ lúc ngân hàng giải ngân vốn cho khách hàng đến khi khoản vay được hoàn trả đầy đủ. Thời hạn này được xác định dựa trên thỏa thuận giữa khách hàng và ngân hàng dựa trên quy mô khoản vay, mục đích sử dụng vốn và phương án trả nợ mà khách hàng đề xuất. Bảng dưới đây trình bày cơ cấu cho vay SXKD phân theo các kỳ hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng, Phòng Giao dịch Hòa Thọ.

Bảng 2.6: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

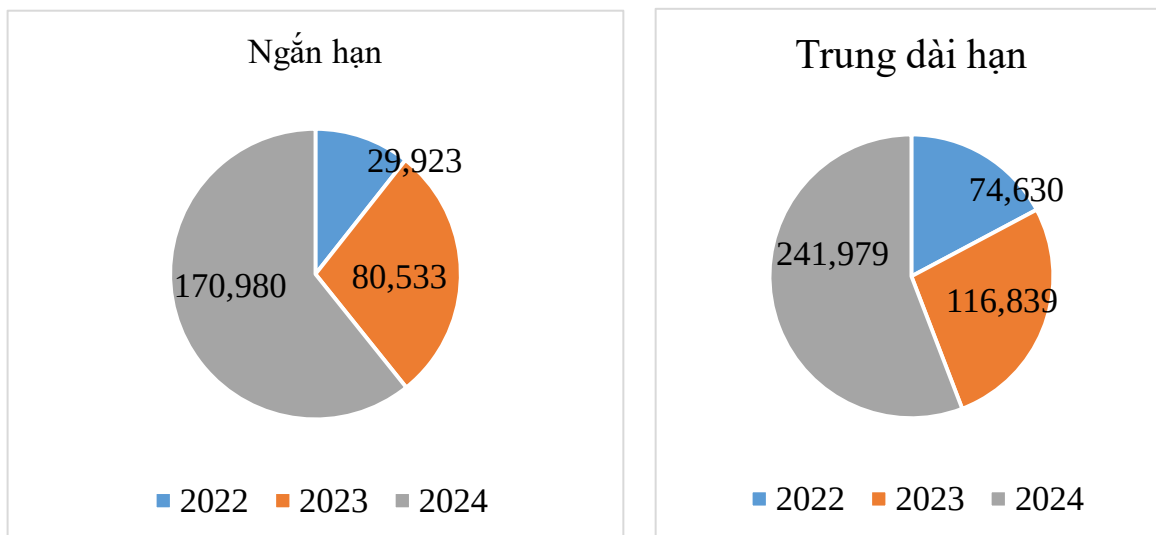
Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng/ trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng/ trưởng (%)
Doanh số cho vay SXKD	238.786	100	392.692	100	668.749	100	153.906	64,45	276.057	70,30
Ngắn hạn	140.299	58,76	208.438	53,08	325.384	48,66	68.139	48,57	116.946	56,11
Trung - Dài hạn	98.487	41,24	184.254	46,92	343.365	51,34	85.767	87,08	159.111	86,35
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	100	299.873	100	453.162	100	103.260	52,52	153.289	51,12
Ngắn hạn	110.063	55,98	157.828	52,63	234.937	51,84	47.765	43,40	77.109	48,86
Trung - Dài hạn	86.550	44,02	142.045	47,37	218.225	48,16	55.495	64,12	76.180	53,63
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	100	197.372	100	372.959	100	92.819	88,78	175.587	88,96
Ngắn hạn	29.923	28,62	80.533	40,80	170.980	45,84	50.610	(169,13)	90.447	112,31
Trung - Dài hạn	74.630	71,38	116.839	59,20	241.979	64,88	42.209	(56,56)	125.140	107,10
Nợ xấu SXKD	465	100	335	100	274	100	(130)	(27,96)	(61)	(18,21)
Ngắn hạn	146	31,40	90	26,87	83	30,29	(56)	(38,36)	(7)	(7,78)
Trung - Dài hạn	319	68,60	245	73,13	191	69,71	(74)	(23,20)	(54)	(22,04)
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,44		0,17		0,07					
Ngắn hạn	0,49		0,11		0,05					
Trung - Dài hạn	0,43		0,21		0,08					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Trong giai đoạn 2022 - 2024 chỉ tiêu doanh số cho vay SXKD theo thời hạn của PGD Hòa Thọ tăng liên tục qua các năm, trong đó khoản vay trung - dài hạn luôn chiếm ưu thế về tỷ trọng trong tổng doanh số cho vay SXKD. Cụ thể, tỷ trọng của các khoản vay trung - dài hạn lần lượt là 41,24% năm 2022, tăng lên 46,92% năm 2023 và tiếp tục tăng lên 51,34% năm 2024. Điều này cho thấy nhu cầu vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh có tính chất ổn định và dài hơi đang ngày càng tăng. Cụ thể, doanh số cho vay trung - dài hạn đã tăng từ 98.487 triệu đồng năm 2022 lên 184.254 triệu đồng năm 2023 (tăng 87,08%) và đạt 343.365 triệu đồng năm 2024 (tăng 86,35%). Tốc độ tăng trưởng cao này cho thấy ngân hàng đã đáp ứng tốt nhu cầu vốn trung và dài hạn của các doanh nghiệp, có thể là do sự mở rộng sản xuất, đầu tư vào công nghệ hoặc các dự án phát triển khác. Tuy nhiên, tỷ trọng của dư nợ trung – dài hạn cần được giám sát để tránh tạo áp lực kỳ hạn quá dài, ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của ngân hàng. Ngược lại, doanh số cho vay SXKD ngắn hạn có xu hướng giảm dần qua các năm, lần lượt là 58,76% năm 2022, giảm xuống 53,08% năm 2023 và tiếp tục giảm xuống 48,66% năm 2024. Nguyên nhân chính là do sự dịch chuyển trong cơ cấu nhu cầu vay vốn của khách hàng doanh nghiệp và hộ kinh doanh tại khu vực. Trong giai đoạn hậu COVID-19 và xu hướng ổn định sản xuất từ năm 2023 trở đi, nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa bàn Đà Nẵng, đặc biệt là các cơ sở tại quận Cẩm Lệ – nơi đặt trụ sở PGD Hòa Thọ, có nhu cầu mở rộng nhà xưởng, đầu tư thiết bị mới, cải tạo cơ sở sản xuất. Điều này làm gia tăng nhu cầu vay trung – dài hạn – thường có thời gian hoàn vốn dài và mục đích đầu tư cố định, thay vì chỉ vay ngắn hạn phục vụ vốn lưu động như giai đoạn trước. Tuy nhiên, doanh số cho vay SXKD ngắn hạn vẫn ghi nhận sự tăng trưởng về giá trị tuyệt đối, từ 140.299 triệu đồng năm 2022 lên 208.438 triệu đồng năm 2023 (tăng 48,57%) và đạt 325.384 triệu đồng năm 2024 (tăng 56,11%). Mặc dù tỷ trọng giảm, nhưng sự tăng trưởng này cho thấy nhu cầu vốn lưu động và các hoạt động kinh doanh ngắn hạn vẫn được ngân hàng chú trọng. Việc tăng trưởng đồng đều ở cả hai kỳ hạn này không chỉ củng cố danh mục tín dụng mà còn khẳng định năng lực quản lý tín dụng đa dạng của PGD Hòa Thọ, song vẫn cần chú ý đến việc quản lý rủi ro tín dụng để đảm bảo chất lượng tăng trưởng.

Bảng số liệu 2.6 cho thấy tốc độ thu nợ SXKD trong ngắn hạn, trung - dài hạn giai đoạn 2022-2024 của hoạt động cho vay SXKD tương đối ổn định so với tốc độ tăng của doanh số cho vay. Đối với các khoản vay ngắn hạn, tỷ trọng trong doanh số thu nợ SXKD lần lượt là 55,98% năm 2022, 52,63% năm 2023 và 51,84% năm 2024, với mức tăng trưởng doanh số từ 110.063 triệu đồng năm 2022 lên 157.828 triệu đồng năm 2023 (tăng 43,40%) và đạt 234.937 triệu đồng năm 2024 (tăng 48,86%). Điều này đồng bộ với sự tăng mạnh ở doanh số cho vay ngắn hạn và cho thấy dòng vốn được quay vòng hiệu quả, góp phần tối ưu hóa hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng. Đối

với trung - dài hạn chiếm tỷ trọng lần lượt là 44,02% năm 2022, 47,37% năm 2023 và 48,16% năm 2024. Mặc dù tốc độ thu nợ ở nhóm này chậm hơn ngắn hạn, nhưng vẫn đảm bảo sự an toàn cho cấu trúc tín dụng, cho thấy khả năng trả nợ trung và dài hạn của khách hàng vẫn tương đối tốt.



*Biểu đồ 2.4. Tình hình dư nợ cuối kỳ SXKD theo thời hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024
(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)*

Về dư nợ cuối kỳ SXKD giai đoạn 2022 - 2024, các khoản vay trung - dài hạn chiếm tỷ trọng áp đảo và có xu hướng tăng lên. Tỷ trọng dư nợ cuối kỳ SXKD trung - dài hạn là 71,38% năm 2022, giảm xuống 59,20% năm 2023 và tăng lên 64,88% năm 2024. Dư nợ trung - dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng khá cao, mặc dù giảm vào năm 2023 nhưng đến năm 2024 tăng lại chiếm 64,88% trong tổng dư nợ cho vay SXKD. Sự tăng trưởng liên tục và tỷ trọng lớn của dư nợ trung - dài hạn cho thấy ngân hàng đang có sự tập trung vào việc cung cấp vốn cho các dự án và hoạt động sản xuất kinh doanh có tính chất dài hạn. Trong khi đó, tỷ trọng dư nợ cuối kỳ SXKD ngắn hạn lần lượt là 28,62% năm 2022, 40,80% năm 2023 và 45,84% năm 2024. Mặc dù tỷ trọng nhỏ hơn, nhưng tốc độ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn cũng rất cao, cho thấy nhu cầu vốn ngắn hạn vẫn được đáp ứng và có sự gia tăng đáng kể.

Đối với nợ xấu SXKD, cả các khoản vay ngắn hạn và trung - dài hạn đều cho thấy xu hướng giảm về số tuyệt đối. Đối với trung - dài hạn tỷ trọng nợ xấu SXKD chiếm 68,60% vào năm 2022 nhưng đến năm 2023 lại tăng lên chiếm 73,13%. Điều này cho thấy, vào năm 2023 mặc dù chất lượng các khoản vay trung - dài hạn có sự cải thiện về số tuyệt đối, nhưng tốc độ tăng trưởng của các khoản vay mới hoặc việc thu hồi các khoản vay tốt có thể chưa đủ nhanh để làm giảm tỷ trọng nợ xấu trong tổng dư nợ. Tuy nhiên, đến năm 2024, tỷ trọng nợ xấu trung - dài hạn đã giảm xuống 69,71%. Cụ thể, nợ xấu của các khoản vay trung - dài hạn giảm từ 319 triệu đồng năm 2022 xuống 245

triệu đồng năm 2023 (giảm 23,20%) và tiếp tục giảm xuống 191 triệu đồng năm 2024 (giảm 22,04%). Đối với nợ xấu SXKD ngắn hạn, mức giảm đáng kể nhất diễn ra trong giai đoạn 2022 - 2023 với tỷ lệ giảm là 38,36%, cho thấy ngân hàng đã có những biện pháp hiệu quả trong việc kiểm soát và xử lý các khoản nợ có kỳ hạn dưới một năm. Nguyên nhân của sự sụt giảm này có thể đến từ việc thẩm định chặt chẽ hơn đối với các khoản vay mới, tăng cường giám sát và thu hồi nợ đối với các khoản vay có dấu hiệu rủi ro, hoặc có thể phản ánh tình hình kinh doanh ổn định hơn của các đối tượng khách hàng vay vốn ngắn hạn. Tiếp nối xu hướng này, nợ xấu SXKD ngắn hạn tiếp tục giảm trong giai đoạn 2023 - 2024, dù với tốc độ chậm hơn (7,78%), cho thấy sự duy trì ổn định trong chất lượng các khoản vay ngắn hạn. Việc nợ xấu giảm ở cả hai kỳ hạn là một tín hiệu tích cực, cho thấy chất lượng tín dụng được kiểm soát tốt.

Cuối cùng, tỷ lệ nợ xấu SXKD cả các khoản vay ngắn hạn và trung - dài hạn đều có tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Tỷ lệ nợ xấu SXKD của các khoản vay trung - dài hạn giảm từ 0,43% năm 2022 xuống 0,21% năm 2023 và còn 0,08% năm 2024. Tương tự, tỷ lệ nợ xấu SXKD của các khoản vay ngắn hạn cũng giảm từ 0,49% năm 2022 xuống 0,05% năm 2024. Việc duy trì tỷ lệ nợ xấu ở ngưỡng an toàn như trên không chỉ nâng cao uy tín mà còn tạo cơ hội mở rộng tín dụng, song ngân hàng vẫn cần liên tục hoàn thiện hệ thống đánh giá rủi ro và tăng cường giám sát sau giải ngân để giữ vững chất lượng danh mục.

2.3.2.4. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

Trong bối cảnh nền kinh tế Đà Nẵng phát triển đa dạng với sự đóng góp của nhiều ngành nghề khác nhau, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng Giao dịch Hòa Thọ đã triển khai các chính sách tín dụng hướng đến từng nhóm ngành nghề cụ thể. Việc phân loại và cung cấp nguồn vốn cho các ngành thương mại - dịch vụ, công nghiệp chế biến, chế tạo và nông nghiệp không chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của từng lĩnh vực mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế tổng thể của thành phố. Trong giai đoạn 2022 - 2024, thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại PGD Hòa Thọ đã có nhiều chuyển biến, phản ánh những đặc thù và tiềm năng của từng lĩnh vực. Dưới đây là bảng số liệu thể hiện cho vay sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ.

Bảng 2.7: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo ngành nghề tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay SXKD	238.786	100	392.692	100	628.749	100	153.906	64,45	236.057	60,11
Thương mại - Dịch vụ	112.277	47,02	187.984	47,87	309.934	49,29	75.707	67,43	121.950	64,87
Công nghiệp chế biến, chế tạo	90.763	38,01	153.882	39,19	249.066	39,61	63.119	69,54	95.184	61,86
Nông nghiệp	35.746	14,97	50.826	12,94	69.749	11,09	15.080	42,19	18.923	37,23
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	100	299.873	100	453.162	100	103.260	52,52	153.289	51,12
Thương mại - Dịch vụ	95.987	48,82	149.127	49,73	234.426	51,73	53.140	55,36	85.299	57,20
Công nghiệp chế biến, chế tạo	70.800	36,01	110.623	36,89	165.174	36,45	39.823	56,25	54.551	49,31
Nông nghiệp	29.826	15,17	40.123	13,38	53.562	11,82	10.297	34,52	13.439	33,49
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	100	197.372	100	372.959	100	92.819	88,78	175.587	88,96
Thương mại - Dịch vụ	49.809	47,64	95.974	48,63	184.143	49,37	46.165	92,68	88.169	91,87
Công nghiệp chế biến, chế tạo	37.022	35,41	72.973	36,97	141.714	38,00	35.951	97,11	68.741	94,20
Nông nghiệp	17.722	16,95	28.425	14,40	47.102	12,63	10.703	60,39	18.677	65,71

Nợ xấu SXKD	465	100	335	100	274	100	(130)	(27,96)	(61)	(18,21)
Thương mại - Dịch vụ	254	54,62	171	51,04	140	51,09	(83)	(32,68)	(31)	(18,13)
Công nghiệp chế biến, chế tạo	167	35,91	122	36,42	99	36,13	(45)	(26,95)	(23)	(18,85)
Nông nghiệp	53	11,40	42	12,54	35	12,77	(11)	(20,75)	(7)	(16,67)
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,44		0,17		0,07					
Thương mại - Dịch vụ	0,51		0,18		0,08					
Công nghiệp chế biến, chế tạo	0,45		0,17		0,07					
Nông nghiệp	0,30		0,15		0,07					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Hòa Thọ)

Ngành Thương mại - Dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh số cho vay SXKD, với tỷ lệ lần lượt là 47,02% năm 2022, 47,87% năm 2023 và 49,29% năm 2024. Điều này cho thấy được nhu cầu vốn vay SXKD của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ tại Đà Nẵng đang ngày càng tăng cao. Cụ thể, năm 2023 tăng 75.707 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 67,43%, năm 2024 tăng 121.950 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 64,87%. Sự gia tăng liên tục này phản ánh nhu cầu vay vốn cao của khối thương mại – dịch vụ trong bối cảnh phục hồi sau đại dịch, đồng thời cho thấy ngân hàng đã linh hoạt mở rộng tín dụng đối với lĩnh vực này. Doanh số thu nợ SXKD của ngành này tăng trưởng gần như song hành với doanh số cho vay, năm 2023 tăng 53.140 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 55,36%, năm 2024 tăng 85.299 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 57,20%. Điều này cho thấy được sự nỗ lực và kết quả tích cực trong việc thu hồi các khoản công nợ. Dư nợ cuối kỳ SXKD của ngành này cũng có xu hướng tăng đều qua từng năm, từ 49.809 triệu đồng năm 2022 lên 95.974 triệu đồng năm 2023 (tăng 92,68%) và đạt 184.143 triệu đồng năm 2024 (tăng 91,87%), khẳng định vị thế chủ lực của phân khúc này trong danh mục SXKD của PGD Hòa Thọ. Tuy nhiên, PGD Hòa Thọ cần chú ý giám sát biến động thanh khoản của nhóm này để duy trì chất lượng tín dụng.. Nợ xấu SXKD của ngành này cũng ở mức cao nhất so với các ngành khác, nhưng từ bảng 2.7 ta có thể thấy được sự cải thiện đáng kể. Cụ thể nợ xấu năm 2022 từ 254 triệu đồng giảm xuống 171 triệu đồng trong năm 2023 (giảm 32,68%) và tiếp tục giảm xuống còn 140 triệu đồng trong năm 2024 (giảm 18,13%). Song song với đó, tỷ lệ nợ xấu giảm dần từ 0,51% năm 2022 xuống 0,18% năm 2023 và tiếp tục giảm xuống còn 0,08% trong năm 2024. Điều này cho thấy được tín hiệu tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng, góp phần nâng cao chất lượng danh mục vay của ngân hàng trong ngành thương mại - dịch vụ. Đà Nẵng nổi tiếng là một thành phố du lịch với nhiều bờ biển dài quyến rũ và cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp, bên cạnh đó sự năng động và mến khách của người dân Đà Nẵng càng làm tăng thêm sức hấp dẫn, biến thành phố này trở thành điểm đến lý tưởng cho du khách và cơ hội vàng cho các nhà đầu tư trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Nhờ những điều đó mà ngành thương mại - dịch vụ củ Đà Nẵng cũng phát triển mạnh mẽ và được hỗ trợ bởi các chính sách xúc tiến thương mại - dịch vụ.

Ngành công nghiệp chế biến, chế tạo đứng thứ hai về quy mô doanh số cho vay SXKD. Doanh số cho vay của ngành này đã tăng từ 90.763 triệu đồng năm 2022 lên 153.882 triệu đồng năm 2023 (tăng 69,54%) và đạt 249.066 triệu đồng năm 2024 (tăng 61,86%). Sự tăng trưởng ổn định này cho thấy sự phát triển của hoạt động sản xuất và chế tạo tại địa phương, bên cạnh đó cũng cho thấy được ngân hàng đã chủ động tích

cực hỗ trợ vốn đối với lĩnh vực này, đặc biệt trong bối cảnh phục hồi chuỗi cung ứng và đẩy mạnh công nghiệp hóa tại địa phương. Tuy nhiên, mức tăng nhanh cũng đặt ra yêu cầu ngân hàng phải kiểm soát chặt chẽ khả năng trả nợ. Doanh số thu nợ SXKD của ngành cũng có xu hướng tăng tương ứng với doanh số cho vay. Cụ thể, năm 2023 tăng 39.823 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 56,25%, năm 2024 tăng 54,551 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 49,31%. Dư nợ cuối kỳ SXKD của ngành cũng cho thấy sự tăng trưởng đáng kể, từ 37.022 triệu đồng năm 2022 lên 72.973 triệu đồng năm 2023 (tăng 97,11%) và đạt 141.714 triệu đồng năm 2024 (tăng 94,20%), đã phản ánh chiều sau đầu tư trung và dài hạn vào lĩnh vực này. Việc áp dụng chính sách vay mua sắm máy móc thiết bị với lãi suất ưu đãi đã thu hút khách hàng lớn, song PGD cần giám sát chặt tiến độ giải ngân và hiệu quả sử dụng vốn để tránh rủi ro chậm hoàn vốn. Về nợ xấu SXKD của ngành công nghiệp chế biến cũng có xu hướng giảm, từ 167 triệu đồng năm 2022 xuống 122 triệu đồng năm 2023 (giảm 26,95%) và tiếp tục giảm còn 99 triệu đồng năm 2024 (giảm 18,85%), cho thấy quy trình thẩm định kỹ lưỡng và việc phối hợp chặt chẽ với MBAMC trong xử lý tài sản thế chấp phát huy tác dụng, qua đó giữ được chất lượng danh mục cho vay công nghiệp ở mức an toàn. Nhờ vậy, tỷ lệ nợ xấu SXKD của ngành này cũng rất thấp và giảm mạnh từ 0,45% năm 2022 xuống 0,07% năm 2024, cho thấy chất lượng tín dụng tốt trong lĩnh vực sản xuất. Sự sụt giảm đều đặn của nợ xấu là minh chứng cho khả năng kiểm soát rủi ro ngày càng hiệu quả của ngân hàng trong mảng công nghiệp chế biến, chế tạo đồng thời tạo điều kiện để mở rộng tín dụng trong tương lai. Đây là một tín hiệu tích cực, cho thấy ngân hàng đã có sự lựa chọn khách hàng cẩn trọng và quản lý rủi ro hiệu quả đối với ngành công nghiệp chế biến, chế tạo.

Đối với ngành nông nghiệp, mặc dù quy mô tín dụng nhỏ hơn so với hai ngành còn lại nhưng tốc độ tăng trưởng vẫn ghi nhận sự tăng trưởng dương với tốc độ lần lượt là 42,19% năm 2023 và 37,23% năm 2024. Tuy tỷ trọng của nhóm này giảm từ 14,97 % năm 2022 xuống 11,09 % năm 2024 do tốc độ tăng thấp hơn các ngành khác, nhưng việc duy trì đà tăng trên 37 % vẫn cho thấy tiềm năng phát triển tín dụng nông nghiệp. Điều này một phần nhờ chính sách tín dụng dành riêng cho doanh nghiệp chế biến, chế tạo nông sản và vay vốn thu mua vụ mùa. PGD Hòa Thọ cần tiếp tục tối ưu hóa sản phẩm tín dụng kết hợp chương trình hỗ trợ kỹ thuật để kích thích tăng trưởng đồng thời kiểm soát rủi ro thiên tai và chu kỳ mùa vụ. Doanh số thu nợ có tỷ trọng lần lượt là 15,17% năm 2022, năm 2023 là 13,38% và năm 2024 là 11,82%, tăng thấp hơn so với 2 ngành còn lại do phần nào chịu tác động chu kỳ thu hoạch và biến động giá nông sản. Nhìn chung, cơ chế thu hồi vốn linh hoạt và kết hợp giải pháp tái cấu trúc nợ đã làm giảm áp lực dự phòng, song ngân hàng cần theo dõi sát sao dòng tiền của khách hàng nông nghiệp để phòng ngừa trễ hạn. Dư nợ cuối kỳ SXKD của ngành nông

ng nghiệp mặc dù có tỷ trọng nhỏ nhất nhưng vẫn cho thấy sự tăng trưởng từ 17.722 triệu đồng năm 2022 lên 28.087 triệu đồng năm 2023 (tăng 60,39%) và đạt 47.102 triệu đồng năm 2024 (tăng 65,71%), phản ánh sự gia tăng về quy mô tín dụng dành cho lĩnh vực này. Nợ xấu SXKD của ngành này có quy mô nhỏ nhất và cũng có xu hướng giảm, từ 53 triệu đồng năm 2022 xuống 42 triệu đồng năm 2023 và 35 triệu đồng năm 2024. Còn về tỷ lệ nợ xấu, giảm mạnh qua các năm từ 0.30% năm 2022 xuống còn 0.07% vào năm 2024. Sự cải thiện vượt trội này phản ánh hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng chuyên ngành và giúp giảm đáng kể chi phí dự phòng. Ngành nông nghiệp chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố khách quan như thời tiết, dịch bệnh và biến đổi khí hậu, vốn là những biến số khó kiểm soát. Thực tế này dẫn đến việc mức độ rủi ro trong quá trình sản xuất nông nghiệp thường được ghi nhận là cao hơn so với một số ngành kinh tế khác vốn có điều kiện hoạt động ổn định hơn. Điều này khiến nhiều doanh nghiệp nông nghiệp e dè trong việc vay vốn. Ngoài ra các sản phẩm tín dụng dành riêng cho ngành nông nghiệp tại PGD còn hạn chế, chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu đa dạng của các đối tượng vay vốn trong ngành.

Nhìn chung, hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ trong giai đoạn 2022-2024 đã có sự tăng trưởng ở cả ba ngành, với sự phân bổ tín dụng tập trung chủ yếu vào ngành Thương mại - Dịch vụ và Công nghiệp chế biến, chế tạo. Đáng chú ý là tỷ lệ nợ xấu ở cả ba ngành đều có xu hướng giảm mạnh và đạt mức rất thấp vào năm 2024, cho thấy sự cải thiện đáng kể trong chất lượng tín dụng và hiệu quả quản lý rủi ro của ngân hàng đối với tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

2.3.2.5. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

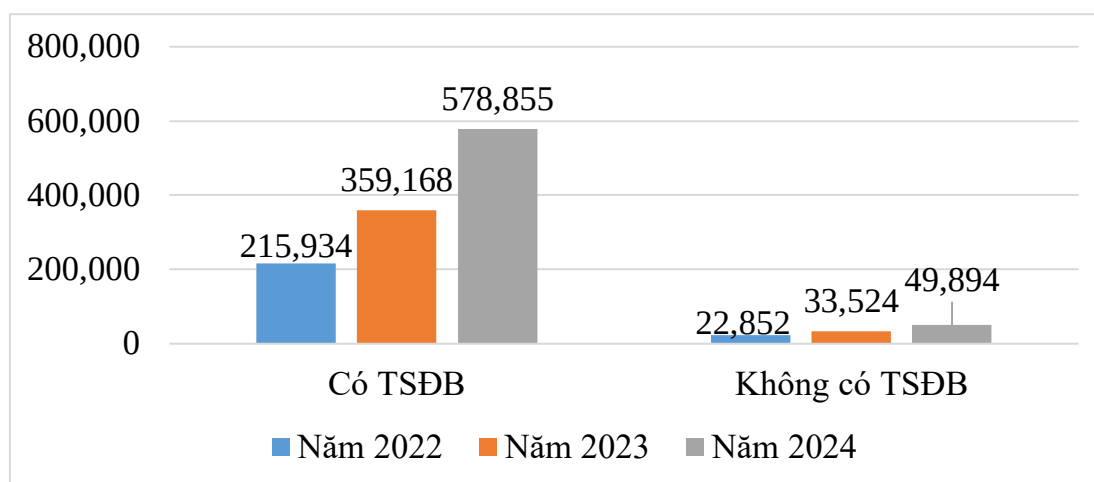
Trong hoạt động tín dụng ngân hàng, tài sản đảm bảo luôn đóng vai trò then chốt trong việc hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao khả năng thu hồi nợ. Đặc biệt, trong lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh, việc phân loại các khoản vay theo hình thức bảo đảm tài sản không chỉ giúp ngân hàng kiểm soát hiệu quả dòng vốn, mà còn phản ánh mức độ tín nhiệm cũng như khả năng thế chấp của khách hàng. Tại Phòng giao dịch Hòa Thọ – Chi nhánh Đà Nẵng của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội, các khoản vay SXKD giai đoạn 2022–2024 có sự phân hóa rõ rệt giữa cho vay SXKD có tài sản đảm bảo và cho vay SXKD không có tài sản đảm bảo. Việc cho vay SXKD theo hai hình thức này đều đảm nhận vai trò then chốt trong việc đáp ứng nhu cầu vốn, hỗ trợ doanh nghiệp và khách hàng cá nhân phát triển sản xuất kinh doanh. Ta có thể thấy được qua bảng số liệu sau đây:

Bảng 2.8: Tình hình hoạt động cho vay SXKD phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay SXKD	238.786	100	392.692	100	628.749	100	153.906	64,45	236.057	60,11
Có TSDB	215.934	90,43	359.168	91,46	578.855	92,06	143.234	66,33	219.687	61,17
Không có TSDB	22.852	9,57	33.524	8,54	49.894	7,94	10.672	46,70	16.370	48,83
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	100	299.873	100	453.162	100	103.260	52,52	153.289	51,12
Có TSDB	178.996	91,04	276.243	92,12	420.008	92,68	97.247	54,33	143.765	52,04
Không có TSDB	17.617	8,96	23.630	7,88	33.154	7,32	6.013	34,13	9.524	40,30
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	100	197.372	100	372.959	100	92.819	88,78	175.587	88,96
Có TSDB	90.564	86,62	173.489	87,90	332.336	89,11	82.925	91,57	158.847	91,56
Không có TSDB	13.989	13,38	23.883	12,10	40.623	10,89	9.894	70,73	16.740	70,09
Nợ xấu SXKD	465	100	335	100	274	100	(130)	(27,96)	(61)	(18,21)
Có TSDB	375	80,65	281	83,88	227	82,85	(94)	(25,07)	(54)	(19,22)
Không có TSDB	90	19,35	54	16,12	47	17,15	(36)	(40,00)	(7)	(12,96)
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,44		0,17		0,07					
Có TSDB	0,41		0,16		0,07					
Không có TSDB	0,64		0,23		0,12					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân đội - PGD Hòa Thọ)



Biểu đồ 2.5. Tình hình doanh số cho vay SXKD theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 - 2024

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân đội - PGD Hòa Thọ)

Từ bảng số liệu 2.8 và biểu đồ 2.5 ta có thể thấy rằng doanh số cho vay SXKD của các khoản vay có TSĐB chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng doanh số cho vay SXKD qua các năm. Cụ thể, tỷ trọng của các khoản vay có TSĐB luôn duy trì ở mức trên 90%, lần lượt là 90,43% năm 2022, 91,46% năm 2023 và 92,06% năm 2024. Việc cho vay SXKD có TSĐB chiếm tỷ trọng cao bởi vì đảm bảo của tài sản, các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay từ ngân hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa mới thành lập chưa có nhiều tài sản. Cụ thể, doanh số cho vay có TSĐB đã tăng từ 215.934 triệu đồng năm 2022 lên 359.168 triệu đồng năm 2023 (tăng 66,33%) và đạt 578.835 triệu đồng năm 2024 (tăng 61,17%). Điều này cho thấy ngân hàng ưu tiên và tập trung chủ yếu vào việc cấp tín dụng có tài sản đảm bảo, nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng. Ngược lại, các khoản vay SXKD không có TSĐB chiếm tỷ trọng rất nhỏ, dưới 10% tổng doanh số, với giá trị tăng từ 22.852 triệu đồng năm 2022 lên 33.524 triệu đồng năm 2023 (tăng 46,70%) và 49.896 triệu đồng năm 2024 (tăng 48,83%). Mặc dù có sự tăng trưởng về giá trị tuyệt đối, tỷ trọng nhỏ cho thấy ngân hàng thận trọng trong việc cấp tín dụng không có tài sản đảm bảo.

Nhìn chung doanh số thu nợ SXKD giai đoạn 2022 - 2024 cũng tăng đều qua từng năm, cho thấy ngân hàng có quy trình thu hồi nợ hiệu quả và giúp ngân hàng giảm được nợ xấu. Doanh số thu nợ SXKD theo hình thức có TSĐB chiếm tỷ trọng cao, khoảng 91,04% vào năm 202, năm 2023 chiếm 92,12% và năm 2024 chiếm 92,68%. Cụ thể năm 2023 tăng 97.247 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 54,33%, năm 2024 tăng 143.765 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 52,04%. Điều này phản ánh năng lực thu hồi nợ mạnh mẽ và hiệu quả quản trị tín dụng tốt trong nhóm khách hàng có bảo đảm của ngân hàng. Nhờ có tài sản thế chấp, ngân hàng dễ dàng kiểm soát rủi ro và xử lý nợ khi cần thiết. Còn đối với doanh số thu nợ SXKD không có TSĐB cũng tăng từ 17.617 triệu đồng năm 2022 lên

23.630 triệu đồng năm 2023 (tăng 34,13%) và 33.154 triệu đồng năm 2024 (tăng 40,30%), tuy nhiên tỷ trọng vẫn rất nhỏ, dưới 10%.

Dư nợ cuối kỳ SXKD có TSDB chiếm tỷ trọng cao lần lượt là 86,62% vào năm 2022, năm 2023 chiếm 87,90% đến năm 2024 tăng lên 89,11%. Việc tỷ trọng dư nợ SXKD có TSDB cao cho thấy ngân hàng đang chú trọng quản lý rủi ro tín dụng cho các khoản vay SXKD. TSDB giúp ngân hàng giảm thiểu rủi mất vốn trong trường hợp khách hàng không thanh toán được khoản vay. Cụ thể năm 2023 tăng 82.925 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 91,57%, năm 2024 tăng 158.847 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 91,56%. Còn đối với dư nợ cuối kỳ SXKD không có TSDB năm 2023 tăng 9.894 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 70.73%, năm 2024 tăng 16.740 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 70.09%. Mặc dù mức tăng cho thấy ngân hàng đang tích cực hỗ trợ nhóm khách hàng nhỏ và khởi nghiệp, nhưng việc dư nợ không có TSDB tăng nhanh hơn so với tốc độ thu nợ là một rủi ro tiềm ẩn. Nếu không kiểm soát tốt, dễ dẫn đến áp lực nợ xấu gia tăng, ảnh hưởng đến chất lượng tài sản và lợi nhuận của ngân hàng.

Nợ xấu cho vay SXKD ở cả hai nhóm đều có xu hướng giảm qua các năm. Đối với các khoản vay có tài sản đảm bảo, số nợ xấu đã giảm đều đặn từ 375 triệu đồng năm 2022 xuống 227 triệu đồng năm 2024, kéo theo đó là sự sụt giảm đáng kể trong tỷ lệ nợ xấu, từ 0,41% xuống 0,07%. Điều này cho thấy tài sản đảm bảo đã phát huy hiệu quả trong việc bảo vệ chất lượng tín dụng của ngân hàng. Tương tự, các khoản vay không có tài sản đảm bảo cũng ghi nhận sự cải thiện đáng kể về tình hình nợ xấu, với số tuyệt đối giảm từ 90 triệu đồng năm 2022 xuống 47 triệu đồng năm 2024, và tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,64% năm 2022 xuống 0,12% vào năm 2024. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu ở nhóm không có tài sản đảm bảo vẫn cao hơn so với nhóm có tài sản đảm bảo, nhưng xu hướng giảm mạnh cho thấy ngân hàng đã có những biện pháp quản lý rủi ro hiệu quả hơn đối với cả các khoản vay tín chấp.

2.3.2.6. Hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022-2024

Hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh là một yếu tố quan trọng góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội, đặc biệt trong bối cảnh các doanh nghiệp ngày càng đóng vai trò thiết yếu trong nền kinh tế. Trong giai đoạn 2022-2024, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng, đặc biệt tại Phòng Giao dịch Hòa Thọ, đã nỗ lực nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay đối với nhóm khách hàng sản xuất kinh doanh. Với chính sách tín dụng phù hợp, dịch vụ hỗ trợ khách hàng toàn diện và chiến lược phát triển linh hoạt, ngân hàng không chỉ đảm

bảo đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp mà còn góp phần cải thiện năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Bảng 2.9: Hiệu quả hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ (2022 - 2024)

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Chênh lệch 2023/2022	Chênh lệch 2024/2023
Doanh số cho vay SXKD	238.786	392.692	628.749	153.906	236.057
Doanh số thu nợ SXKD	196.613	299.873	453.162	103.260	153.289
Hệ số thu nợ SXKD	0,82	0,76	0,72	(0,06)	(0,04)
Dư nợ cuối kì SXKD	104.553	197.372	372.959	92.819	175.587
Dư nợ bình quân trong kỳ	83.467	150.963	285.166	67.496	134.203
Vòng quay vốn tín dụng	2,36	1,99	1,59	(0,37)	(0,40)

(Nguồn: Phòng tổng hợp của ngân hàng TMCP Quân đội - PGD Hòa Thọ)

Nhìn vào bảng 2.9 ta thấy hệ số thu nợ SXKD của PGD có biến động qua các năm, giảm từ 0,82 năm 2022 xuống 0,76 năm 2023, sau đó tiếp tục giảm xuống còn 0,72 năm 2024. Sự sụt giảm này cho thấy, mặc dù doanh số thu nợ tăng lên, nhưng tốc độ tăng không theo kịp tốc độ tăng của doanh số cho vay. Điều này có thể là do PGD Hòa Thọ đang tập trung vào việc mở rộng danh mục cho vay mới, hoặc có thể có một số yếu tố khác ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ, chẳng hạn như kỳ hạn cho vay dài hơn hoặc tình hình kinh doanh của một số khách hàng gặp khó khăn. Việc hệ số thu nợ giảm liên tục là một dấu hiệu cần được theo dõi sát sao, bởi nó có thể ảnh hưởng đến dòng tiền và hiệu quả hoạt động chung của PGD.

Vòng quay vốn tín dụng, chỉ tiêu này lại thể hiện xu hướng giảm qua các năm, từ 2,36 lần vào năm 2022 xuống còn 1,99 lần năm 2023 và tiếp tục giảm còn 1,59 lần trong năm 2024. Điều này cho thấy tốc độ luân chuyển vốn đang chậm lại, có thể do tốc độ tăng trưởng của dư nợ bình quân nhanh hơn tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay, hoặc có thể phản ánh sự thay đổi trong cơ cấu kỳ hạn cho vay. Mặc dù dư nợ tăng nhưng việc vòng quay giảm đồng nghĩa với hiệu quả sử dụng vốn tín dụng đang suy giảm, cần được ngân hàng theo dõi để đảm bảo vốn tín dụng và tránh tình trạng vốn bị ứ đọng trong các khoản vay dài hạn hoặc kém hiệu quả.

2.4. Đánh giá hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ

2.4.1. Kết quả đạt được

Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng Giao dịch Hòa Thọ tự hào là một trong những đơn vị có thị trường khách hàng đông đảo, nơi các sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh được thiết kế bài bản, triển khai chặt chẽ và phù hợp với nhiều đối tượng khác nhau. Đồng thời, trong bối cảnh ổn định về kinh tế – chính trị trong nước và chính sách tiền tệ linh hoạt của Ngân hàng Nhà nước, đồng hành cùng sự chỉ đạo kịp thời của Ban lãnh đạo MBBank, PGD Hòa Thọ đã tạo dựng được môi trường thuận lợi để đẩy mạnh hoạt động cho vay SXKD và đạt được các kết quả sau:

- Quy mô cho vay tại PGD Hòa Thọ đã không ngừng được mở rộng thông qua việc doanh số cho vay và dư nợ cuối kỳ luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng ổn định qua từng năm. Điều này không chỉ cho thấy khả năng đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng trên địa bàn thành phố, mà còn khẳng định hiệu quả trong chiến lược mở rộng thị phần tín dụng của đơn vị.

- Tỷ lệ nợ xấu cho vay SXKD tại PGD Hòa Thọ luôn được duy trì ở mức an toàn. Đây là thành quả khả quan thể hiện năng lực thẩm định, giám sát và xử lý nợ hiệu quả, đồng thời góp phần bảo vệ nguồn vốn ngân hàng trước những biến động của thị trường.

- Cơ cấu dư nợ cho vay có sự chuyển dịch tích cực theo hướng tăng trưởng các khoản vay trung và dài hạn. Điều này cho thấy PGD Hòa Thọ không chỉ tập trung vào việc cung cấp vốn lưu động mà còn hướng đến việc hỗ trợ các dự án đầu tư dài hạn của doanh nghiệp, góp phần vào quá trình phát triển bền vững của các doanh nghiệp và nền kinh tế. Sự đa dạng hóa kỳ hạn cho vay cũng giúp PGD giảm thiểu rủi ro tập trung vào các khoản vay ngắn hạn và tận dụng được các cơ hội đầu tư dài hạn.

- PGD Hòa Thọ cho vay chủ yếu ngành thương mại - dịch vụ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp địa phương mở rộng quy mô kinh doanh. Đồng thời, phản ánh sự nhạy bén trong việc nắm bắt xu hướng phát triển, tận dụng lợi thế về vị trí địa lý và tiềm năng du lịch của Đà Nẵng, từ đó tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn và giảm thiểu rủi ro tín dụng. .

Không chỉ dừng lại ở đó, PGD Hòa Thọ còn thực hiện nghiêm túc các văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước và tuân thủ chặt chẽ quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng. Việc này không chỉ đảm bảo tính minh bạch, an toàn mà còn tạo dựng niềm tin vững chắc với khách hàng và cơ quan quản lý.

Đồng thời, trong quá trình phát triển, PGD Hòa Thọ đã chủ động tiếp cận các chuẩn mực quốc tế và triển khai nhiều biện pháp tích cực nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay SXKD, qua đó góp phần gia tăng lợi nhuận và nâng cao uy tín của ngân hàng trên trường quốc tế.

Cuối cùng, để đạt được những kết quả ấn tượng nêu trên, PGD Hòa Thọ không ngừng đổi mới trong công tác quản lý và phục vụ khách hàng. Nhờ vậy, đơn vị đã xây dựng được uy tín và thương hiệu vững mạnh, thu hút một lượng lớn khách hàng và đạt được hiệu quả kinh doanh cao.

2.4.2. Hạn chế

Ngoài những kết quả đạt được thì Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ cũng có một số hạn chế nhất định trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh như sau:

Trước hết, cơ cấu cho vay theo đối tượng khách hàng đang thiên về doanh nghiệp hơn so với khách hàng cá nhân. Mặc dù tập trung vào KHDN giúp ngân hàng khai thác hiệu quả nguồn vốn quy mô lớn, nhưng việc chưa có những chính sách chuyên biệt để gia tăng tỷ trọng cho vay cá nhân còn hạn chế cơ hội tiếp cận vốn cho các hộ kinh doanh nhỏ lẻ và cá nhân có nhu cầu vay vốn linh hoạt. Do đó, PGD Hòa Thọ cần xây dựng các gói sản phẩm và quy trình thẩm định phù hợp hơn nhằm mở rộng thị trường cho vay cá nhân.

Mặc dù PGD Hòa Thọ đã đa dạng hóa sản phẩm cho vay theo kỳ hạn, song tỷ trọng vay ngắn hạn vẫn chiếm ưu thế, dẫn đến áp lực về thanh khoản và dòng tiền quay vòng nhanh. Điều này không chỉ khiến ngân hàng phải liên tục cấp mới các khoản vay để duy trì doanh số, mà còn làm giảm khả năng triển khai các khoản vay trung-dài hạn, vốn đòi hỏi nguồn lực ổn định và kỳ vọng lợi nhuận dài hạn hơn. Sự mất cân đối này có thể khiến PGD Hòa Thọ bỏ lỡ cơ hội đồng hành cùng các dự án đầu tư thiết bị, công nghệ hoặc cơ sở hạ tầng quan trọng.

Tiếp theo, mặc dù nợ xấu tổng thể giảm, một số phân khúc như nông nghiệp và khoản vay trung - dài hạn vẫn có tốc độ thu hồi chậm hơn, đồng thời tỷ lệ nợ xấu doanh nghiệp giảm ở mức chậm hơn phân khúc cá nhân, đòi hỏi PGD tiếp tục hoàn thiện quy trình thẩm định đầu vào và giám sát sau cho vay.

Việc PGD Hòa Thọ chủ yếu tập trung vào cho vay SXKD có TSĐB làm thu hẹp phạm vi khách hàng tiềm năng, bởi những quy định khắt khe về loại hình tài sản và giá trị định giá khiến nhiều cá nhân, đặc biệt là người lao động tự do hoặc doanh nghiệp nhỏ, khó đáp ứng. Từ đó, khiến PGD bỏ lỡ cơ hội xây dựng mối quan hệ với những đối tượng có nhu cầu tài chính bền vững nhưng không sở hữu tài sản đủ điều kiện và còn hạn chế khả năng đa dạng hóa danh mục cho vay, làm suy giảm tiềm năng tăng trưởng thông qua các sản phẩm tín dụng.

Hệ số thu nợ SXKD có xu hướng giảm liên tục qua các năm. Điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng của doanh số thu nợ không theo kịp tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay, dẫn đến việc dư nợ cuối kỳ tăng lên nhanh chóng. Mặc dù chất lượng nợ vẫn đang được kiểm soát tốt, việc hệ số thu nợ giảm có thể tạo áp lực lên dòng tiền trong

tương lai và đòi hỏi PGD cần theo dõi sát sao hơn nữa hiệu quả thu hồi nợ, đặc biệt là đối với các khoản vay có kỳ hạn dài.

Thêm vào đó, đội ngũ cán bộ tín dụng tại PGD phần lớn còn trẻ và thiếu kinh nghiệm, đặc biệt trong việc áp dụng quy trình tín dụng mới. Sự vững vàng về kiến thức và kỹ năng thẩm định là yếu tố quyết định chất lượng tín dụng, song hiện tại năng lực chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn của một số cán bộ vẫn chưa đáp ứng hoàn toàn yêu cầu công việc. Vì vậy, ngân hàng cần tăng cường chương trình đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn và giám sát chặt chẽ hơn để từ đó nâng cao nghiệp vụ, hỗ trợ đội ngũ ngày càng trưởng thành và chuyên nghiệp.

Cuối cùng, phương thức lưu trữ hồ sơ tín dụng tại PGD Hòa Thọ hiện vẫn mang tính thủ công, phụ thuộc nhiều vào giấy tờ và chưa áp dụng các giải pháp công nghệ. Việc thiếu ứng dụng công nghệ không chỉ làm gia tăng khối lượng công việc quản lý, mà còn khiến quy trình xét duyệt và truy xuất thông tin trở nên chậm chạp. Để khắc phục tình trạng này, ngân hàng nên triển khai các hệ thống quản lý hồ sơ điện tử thông minh, góp phần rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao tính minh bạch trong hoạt động cho vay.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Với cơ sở lý luận đã trình bày ở chương 1, chương 2 đã đi sâu phân tích thực trạng phát triển hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ qua các năm 2022 - 2024 theo các tiêu chí đánh giá đã được nêu. Nhìn chung, hoạt động cho vay SXKD của MBBank PGD Hòa Thọ qua các năm có sự phát triển nhưng chưa mạnh, chưa có được sự đầu tư phát triển. Kết quả phân tích dựa vào các số liệu thống kê hàng năm của ngân hàng, từ đó đánh giá được thực trạng cũng như những mặt hạn chế trong phát triển cho vay SXKD tại MBBank PGD Hòa Thọ. Chính vì thế Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ cần phải có những giải pháp thiết thực để phát triển hoạt động cho vay SXKD. Chương 3, sẽ nêu ra một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Hòa Thọ.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2025 - 2027

3.1. Định hướng phát triển cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.

3.1.1. Định hướng chung

Để củng cố nền tảng hoạt động và mở rộng quy mô kinh doanh, Ngân hàng cần tiếp tục chú trọng công tác huy động vốn, xem đây là một yếu tố then chốt. Việc đẩy mạnh thu hút tiền gửi từ khách hàng thông qua các dịch vụ tiện lợi và ứng dụng công nghệ hiện đại không chỉ giúp gia tăng nguồn vốn mà còn tạo dựng mối quan hệ bền vững với khách hàng. Nguồn vốn huy động hiệu quả sẽ là cơ sở vững chắc để Ngân hàng triển khai các hoạt động kinh doanh khác, đặc biệt là hoạt động tín dụng.

Hướng đến mục tiêu xây dựng một Ngân hàng Thương mại bán lẻ hiện đại và lớn mạnh, việc mở rộng đối tượng khách hàng đến mọi thành phần kinh tế trên địa bàn và các vùng lân cận là một chiến lược quan trọng. Sự tiếp cận đa dạng này không chỉ giúp Ngân hàng gia tăng thị phần mà còn góp phần vào sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, thể hiện vai trò của một định chế tài chính có trách nhiệm.

Trong quá trình phát triển, Ngân hàng cần đặc biệt quan tâm đến việc giải quyết nợ xấu và nợ quá hạn một cách tích cực. Việc triển khai các biện pháp hiệu quả để hoàn thành kế hoạch xử lý nợ tồn đọng sẽ giúp làm sạch bảng cân đối kế toán và giảm thiểu rủi ro tài chính. Đồng thời, việc chú trọng đến chất lượng của các loại hình cho vay mới, đa dạng hóa sản phẩm tín dụng và nâng cao sức cạnh tranh cũng là yếu tố cần thiết. Bên cạnh đó, các chương trình khuyến mại có thể được xem xét như một công cụ để thu hút khách hàng và tăng cường nhận diện thương hiệu.

Để đảm bảo an toàn và hiệu quả cho hoạt động kinh doanh, việc tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng là vô cùng quan trọng. Điều này giúp hạn chế rủi ro tín dụng và bảo vệ nguồn vốn của Ngân hàng. Song song với đó, việc từng bước cải tiến phương pháp thẩm định và đánh giá chính xác tình hình hoạt động kinh doanh cũng như năng lực tài chính của khách hàng đóng vai trò quyết định đến sự thành công của mỗi khoản vay và khả năng thu hồi nợ. Đây là một khâu then chốt mà Ngân hàng cần đặc biệt coi trọng.

Cuối cùng, để nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm bảo sự phát triển bền vững trong bối cảnh thị trường tài chính ngày càng năng động, Ngân hàng cần tiếp tục tăng cường đổi mới công nghệ và không ngừng đầu tư vào việc đào tạo đội ngũ cán bộ. Việc nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ cho cán bộ sẽ giúp Ngân hàng cung cấp các dịch vụ chất lượng cao hơn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và thích ứng với những thay đổi của thị trường.

3.1.2. Định hướng cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh khốc liệt, việc không ngừng đổi mới và phát triển là yếu tố sống còn đối với các ngân hàng. Nhận thức sâu sắc điều này, MBBank PGD Hòa Thọ đã chủ động đề ra những phương hướng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong thời gian tới, với mục tiêu cốt lõi là nâng cao hiệu quả hoạt động và củng cố vị thế cạnh tranh trên thị trường.

Trước hết, việc xây dựng biểu lãi suất linh hoạt, đi kèm các ưu đãi phí dịch vụ sẽ giúp ngân hàng cân bằng giữa lợi nhuận và chi phí của khách hàng, đồng thời tạo ra điểm khác biệt so với các đối thủ. Tiếp đó, ngân hàng hướng đến nâng cao chất lượng phục vụ thông qua đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ tư vấn tài chính, đảm bảo mỗi nhân viên không chỉ am hiểu nghiệp vụ mà còn thấu đáo nhu cầu đặc thù của doanh nghiệp sản xuất–kinh doanh.

Bên cạnh đó, công tác truyền thông và quảng bá sản phẩm cho vay SXKD được xác định là nhân tố then chốt để mở rộng đối tượng khách hàng. MBBank – PGD Hòa Thọ sẽ tập trung xây dựng chiến lược tiếp cận song hành giữa khách hàng truyền thống và tiềm năng mới, thông qua cả kênh trực tiếp tại quầy lẫn nền tảng số, nhằm gia tăng nhận diện thương hiệu và thúc đẩy doanh số. Đồng thời, ngân hàng đặt ưu tiên cao cho hoạt động nghiên cứu thị trường, từ đó phân đoạn khách hàng một cách chi tiết, cập nhật kịp thời xu hướng tiêu dùng và chu kỳ ngành nghề. Trên cơ sở đó, mỗi sản phẩm tín dụng SXKD sẽ được thiết kế phù hợp với nhu cầu thực tế, từ gói vốn lưu động ngắn hạn cho đến các khoản vay trung–dài hạn phục vụ đầu tư tài sản cố định, nhằm đảm bảo hiệu quả kinh tế song song với tính cạnh tranh.

Cuối cùng, MBBank – PGD Hòa Thọ đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại vào quy trình cho vay SXKD. Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM) sẽ được tích hợp sâu với phần mềm đánh giá tín dụng tự động, giúp rút ngắn thời gian thẩm định và nâng cao độ chính xác trong đánh giá rủi ro. Song song đó, kênh thanh toán trực tuyến và app BIZ MBBANK sẽ tiếp tục được hoàn thiện để tạo sự thuận tiện tối đa cho doanh nghiệp, từ việc giải ngân nhanh chóng đến theo dõi dòng tiền mọi lúc, mọi nơi. Nhờ vậy, ngân hàng không chỉ nâng cao hiệu quả vận hành mà còn gia tăng trải nghiệm khách hàng, góp phần khẳng định vị thế bền vững trong lĩnh vực cho vay sản xuất–kinh doanh.

3.2. Một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ.

3.2.1. Tiếp tục phát triển quy mô cho vay SXKD

Trước hết, một trong những việc mang tính đột phá để thúc đẩy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của Phòng Giao dịch Hòa Thọ chính là việc tạo ra các sản phẩm tín dụng đặc thù, tập trung vào ngành Thương mại - Dịch vụ, đặc biệt là lĩnh vực du lịch, một ngành kinh tế mũi nhọn của Đà Nẵng. Thay vì cung cấp các gói vay chung chung, ngân hàng có thể thiết kế các sản phẩm chuyên biệt như cho vay đầu tư cơ sở vật chất lưu trú (khách sạn, homestay), cho vay vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh lễ hành, nhà hàng, khu vui chơi giải trí, hoặc các gói tín dụng hỗ trợ phát triển các sản phẩm du lịch mới, mang đậm bản sắc địa phương. Sự khác biệt hóa này không chỉ thu hút các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực du lịch mà còn khuyến khích các ý tưởng kinh doanh sáng tạo, góp phần đa dạng hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ du lịch của thành phố. Hơn nữa, việc liên kết với các chương trình xúc tiến du lịch của địa phương, các hiệp hội du lịch sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh và mở rộng cơ hội tiếp cận khách hàng tiềm năng cho phòng giao dịch.

Tiếp theo, để đảm bảo sự tăng trưởng quy mô đi đôi với sự ổn định và bền vững, Phòng Giao dịch Hòa Thọ cần chú trọng đến việc duy trì mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng hiện tại đồng thời tích cực mở rộng mạng lưới khách hàng mới. Đối với khách hàng hiện hữu, việc xây dựng chương trình chăm sóc khách hàng thân thiết, cung cấp các ưu đãi đặc biệt, hoặc thiết kế các gói vay tái tài trợ với điều kiện thuận lợi hơn không chỉ củng cố lòng trung thành mà còn tạo ra hiệu ứng truyền miệng tích cực. Bên cạnh đó, việc chủ động lắng nghe phản hồi từ khách hàng, nắm bắt nhu cầu thay đổi của họ sẽ giúp ngân hàng điều chỉnh và cải thiện sản phẩm dịch vụ một cách linh hoạt. Song song với việc giữ chân khách hàng cũ, phòng giao dịch cần triển khai các chiến dịch marketing hiệu quả, tận dụng các kênh truyền thông đa dạng, từ truyền thông đến trực tuyến, để quảng bá các sản phẩm tín dụng đặc thù đến các doanh nghiệp tiềm năng. Việc tham gia các hội chợ, triển lãm thương mại, kết nối với các vườn ươm khởi nghiệp, các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng là những phương thức hiệu quả để tiếp cận và xây dựng mối quan hệ với khách hàng mới.

Cuối cùng, để đa dạng hóa danh mục sản phẩm và đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của thị trường, Phòng Giao dịch Hòa Thọ nên phát triển các sản phẩm cho vay SXKD dành cho khách hàng cá nhân đồng thời chú trọng vào các sản phẩm có kỳ hạn ngắn. Việc cung cấp các khoản vay SXKD linh hoạt, các sản phẩm thấu chi, hoặc các gói vay hỗ trợ mua sắm TSCĐ, du lịch không chỉ mở rộng đối tượng khách hàng mà còn tạo ra nguồn thu ổn định cho ngân hàng. Đặc biệt, trong bối cảnh kinh tế thị

trường năng động, các sản phẩm tín dụng ngắn hạn, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động của cả doanh nghiệp và cá nhân, ngày càng trở nên quan trọng. Việc thiết kế các gói vay ngắn hạn với quy trình đơn giản, thời gian giải ngân nhanh chóng sẽ thu hút được sự quan tâm của các đối tượng khách hàng có nhu cầu vốn cấp bách. Sự kết hợp giữa các sản phẩm dài hạn phục vụ đầu tư và các sản phẩm ngắn hạn đáp ứng nhu cầu vốn tức thời sẽ tạo ra một danh mục sản phẩm cân bằng và toàn diện, góp phần vào sự phát triển bền vững của Phòng giao dịch Hòa Thọ.

3.2.2. Xây dựng các chính sách phát triển cho vay sản xuất kinh doanh tín chấp

Với xu hướng ngày càng gia tăng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như hộ kinh doanh cá thể, chính sách cho vay tín chấp đóng vai trò quan trọng trong việc gia tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn và thúc đẩy động lực kinh tế tại Đà Nẵng. Do đó, Phòng Giao dịch Hòa Thọ cần xây dựng chính sách phát triển cho vay sản xuất kinh doanh tín chấp để mở ra nhiều cơ hội tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như hộ kinh doanh cá thể. Tuy nhiên, để đảm bảo sự phát triển bền vững và an toàn của hoạt động này PGD cần xây dựng các tiêu chí đánh giá tín nhiệm chi tiết, không chỉ dựa trên các chỉ số tài chính truyền thống mà còn phải rà soát thẩm định kỹ, xem xét đến lịch sử tín dụng, năng lực quản lý, uy tín trên thị trường, và triển vọng phát triển của doanh nghiệp trong ngành. Việc ứng dụng các mô hình chấm điểm tín dụng tiên tiến, kết hợp với việc thu thập và phân tích thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm cả thông tin phi tài chính, sẽ giúp các tiêu chí được xác lập rõ ràng và minh bạch, ngân hàng sẽ có cơ sở khoa học để phê duyệt các khoản vay, đồng thời giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

Bên cạnh đó, thay vì một sản phẩm tín chấp duy nhất, phòng giao dịch có thể thiết kế nhiều gói vay khác nhau về hạn mức, thời hạn, và điều kiện vay, đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, đầu tư mở rộng, hoặc bổ sung vốn cho các dự án kinh doanh cụ thể. Đặc biệt, việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm tín chấp chuyên biệt cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, các hộ kinh doanh cá thể trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, với quy trình xét duyệt đơn giản và nhanh chóng, sẽ góp phần khơi thông nguồn vốn cho các đối tượng này, thúc đẩy sự năng động của nền kinh tế tại Đà Nẵng.

3.2.3. Hoàn thiện cơ chế giám sát sớm và tăng cường công tác thu hồi nợ tín dụng sản xuất kinh doanh

Trên cơ sở nhận dạng kịp thời các dấu hiệu tiềm ẩn rủi ro qua hệ thống cảnh báo sớm dựa trên phân tích dữ liệu thanh toán và lịch sử tín dụng, PGD Hòa Thọ sẽ thiết lập quy trình thu hồi nợ chủ động với đội ngũ chuyên trách chịu trách nhiệm chính. Cụ thể, việc kết hợp nhắc nợ tự động qua tin nhắn, email cùng với cuộc gọi trực tiếp không chỉ tăng tỷ lệ tiếp cận khách hàng mà còn khuyến khích hành vi trả nợ đúng hạn. Điều này đòi hỏi phòng giao dịch phải xây dựng một quy trình thu hồi nợ khoa học và

linh hoạt, có khả năng thích ứng với từng loại hình nợ và từng đối tượng khách hàng khác nhau. Đồng thời, ngân hàng cần áp dụng cơ chế cơ cấu lại kỳ hạn linh hoạt và trả góp từng phần nhằm hỗ trợ cá nhân và doanh nghiệp điều tiết dòng tiền, giảm áp lực trả dồn một lần. Hơn nữa, việc đánh giá hiệu quả thu hồi nợ định kỳ gắn với chính sách khen thưởng và đào tạo liên tục cho đội ngũ xử lý sẽ tạo động lực cải tiến quy trình, qua đó nâng cao hệ số thu hồi và bảo đảm tính bền vững cho hoạt động tín dụng sản xuất kinh doanh.

Tăng cường công tác thu hồi nợ là nhiệm vụ quan trọng góp phần hạn chế nợ xấu, đảm bảo an toàn và hiệu quả cho hệ thống tài chính. Việc thu hồi nợ cần thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, đảm bảo quyền lợi hợp pháp của khách hàng. Để công tác thu hồi nợ được tốt cần đào tạo cho cán bộ, nhân viên của PGD về nghiệp vụ thu hồi nợ, kỹ năng đàm phán, xử lý tình huống... Trang bị các công nghệ hiện đại để hỗ trợ thu hồi nợ hiệu quả hơn. Ngoài ra áp dụng đa dạng các biện pháp thu hồi nợ, bao gồm thương lượng, bán đấu giá tài sản bảo đảm...thu hồi nợ phù hợp với từng nhóm khách hàng và từng trường hợp cụ thể. Phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng như công an, tòa án để xử lý các trường hợp khách hàng cố tình trốn nợ. Không dừng lại ở đó PGD tuyên truyền, giáo dục nâng cao nhận thức cho người dân về tầm quan trọng của việc trả nợ đúng hạn, đầy đủ, rủi ro tiềm ẩn khi trốn nợ.

3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và giám sát chuyên biệt theo phân khúc

Để khắc phục tình trạng thu hồi nợ chậm tại các phân khúc nông nghiệp và trung – dài hạn cũng như đẩy mạnh giảm nợ xấu doanh nghiệp, PGD Hòa Thọ cần triển khai quy trình thẩm định “đầu vào” với bộ tiêu chí chuyên biệt cho từng ngành nghề và khung thời hạn vay.

Việc bổ sung các chỉ số phân tích chu kỳ sinh trưởng cây trồng hoặc đặc thù dòng tiền của doanh nghiệp giúp đánh giá chính xác hơn khả năng trả nợ thực tế ngay từ giai đoạn duyệt hồ sơ. Đồng thời, ngân hàng phải áp dụng phương thức giám sát sau cho vay dựa trên công nghệ số đó là hệ thống cảnh báo sớm rủi ro tín dụng (Early Warning System - EWS). Hệ thống này sử dụng các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để đánh giá mức độ rủi ro của khách hàng, phân loại thành các mức cảnh báo như Xanh (an toàn), Vàng (cảnh báo) và Đỏ (nguy cơ cao). Nhờ đó, ngân hàng có thể chủ động trong việc đưa ra các biện pháp xử lý và hỗ trợ khách hàng, hạn chế khả năng phát sinh nợ xấu và tăng chất lượng tín dụng của hệ thống. Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ số còn giúp ngân hàng thực hiện giám sát từ xa thông qua các công cụ như hệ thống quản lý tín dụng nội bộ, hệ thống xếp hạng tín dụng và hệ thống quản lý rủi ro tín dụng và ngân hàng cũng cần phải khảo sát hiện trường định kỳ và hệ thống cảnh báo sớm theo thời gian thực, nhằm theo dõi kịp thời biến động sản xuất – kinh doanh của khách hàng.

Bên cạnh đó, chương trình đào tạo chuyên sâu về rủi ro tín dụng nông nghiệp và nghiệp vụ phê duyệt khoản vay dài hạn sẽ nâng cao năng lực nhận diện và xử lý rủi ro của đội ngũ cán bộ tín dụng. Nhờ đó, PGD Hòa Thọ không chỉ cải thiện hệ số thu hồi nợ mà còn góp phần gia tăng tính bền vững cho danh mục cho vay sản xuất kinh doanh.

3.2.5. Nâng cao công tác bồi dưỡng cán bộ tín dụng

Công tác bồi dưỡng cán bộ tín dụng tại Phòng Giao dịch Hòa Thọ giữ vị trí then chốt trong việc nâng cao hiệu suất và chất lượng cho hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh. Bên cạnh vai trò trung gian kết nối ngân hàng với doanh nghiệp, PGD Hòa Thọ luôn phải đối mặt với những thách thức từ biến động thị trường và kỳ vọng ngày càng cao của khách hàng. Chính vì vậy, đầu tư bài bản vào phát triển nguồn nhân lực trở thành yếu tố quyết định cho sự thành công và tính bền vững của toàn bộ quy trình tín dụng.

Việc xây dựng một kế hoạch đào tạo toàn diện sẽ tạo nền tảng vững chắc cho mỗi cán bộ tín dụng. Kế hoạch này cần được thiết kế dựa trên nhu cầu chuyên biệt của từng vị trí và cấp bậc, đồng thời kết hợp hài hòa giữa kiến thức chuyên môn về sản phẩm tài chính và kỹ năng mềm như giao tiếp, xử lý tình huống. Nhờ đó, nhân viên không chỉ nắm chắc cơ chế cho vay mà còn có thể tương tác hiệu quả với khách hàng, góp phần tối ưu hóa kết quả giải ngân và thu hồi nợ.

Ứng dụng công nghệ hiện đại vào quy trình đào tạo sẽ giúp tối ưu hóa thời gian và nâng cao hiệu quả tiếp thu. Việc sử dụng nền tảng học trực tuyến, phần mềm mô phỏng hay ứng dụng di động cho phép cán bộ tín dụng chủ động tiếp cận tài liệu, đồng thời ngân hàng có thể theo dõi sát sao tiến độ và kết quả học tập. Đặc biệt, hệ thống đánh giá tự động sẽ cung cấp dữ liệu phản hồi tức thời, hỗ trợ việc điều chỉnh chương trình đào tạo để phù hợp hơn với năng lực và phong cách học tập của từng cá nhân.

PGD Hòa Thọ cần khuyến khích môi trường học tập tương tác và chia sẻ kinh nghiệm giữa các nhân viên. Các buổi hội thảo chuyên đề, nhóm thảo luận hay hoạt động thực hành nhóm không chỉ tạo cơ hội trao đổi kiến thức mà còn nuôi dưỡng sự sáng tạo, khuyến khích những giải pháp sáng tạo trong thẩm định và giám sát sau cho vay. Nhờ vậy, cán bộ tín dụng sẽ phát triển kỹ năng phản xạ linh hoạt trước các tình huống đa dạng của khách hàng và thị trường.

Để đảm bảo tính liên tục và động lực cải tiến không ngừng, PGD Hòa Thọ nên thiết lập một hệ thống đánh giá hiệu suất rõ ràng và minh bạch. Qua đó, mỗi cán bộ tín dụng sẽ nhận được phản hồi toàn diện về ưu điểm và những khía cạnh cần khắc phục. Việc gắn kết đánh giá với cơ chế khen thưởng và lộ trình phát triển nghề nghiệp sẽ tạo động lực cho nhân viên phấn đấu, đồng thời giúp ngân hàng duy trì đội ngũ tín dụng chuyên nghiệp, đóng góp vào mục tiêu tăng trưởng bền vững của PGD Hòa Thọ.

3.2.6. Cải tiến hệ thống công nghệ thông tin.

Việc hiện đại hóa và nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin đóng vai trò then chốt trong việc rút ngắn thời gian xử lý tín dụng tại PGD Hòa Thọ, bởi lẽ một hạ tầng kỹ thuật ổn định sẽ đảm bảo quá trình vận hành diễn ra liên tục và liền mạch. Do đó, ngân hàng cần tiếp tục rà soát và cải thiện các thiết bị hiện có, từ máy chủ đến đường truyền mạng, nhằm ngăn ngừa tình trạng gián đoạn, mất dữ liệu hay trục trặc trong suốt quá trình giao dịch. Sự ổn định của hệ thống không chỉ nâng cao trải nghiệm cho khách hàng mà còn giúp nhân viên tín dụng hoàn thành công việc một cách hiệu quả và chính xác hơn.

Tiếp tục đẩy mạnh, phát triển nền tảng giao dịch trực tuyến, đồng thời tích hợp các quy trình tự động hóa vào khâu tiếp nhận và xử lý yêu cầu của khách hàng. Việc áp dụng các giải pháp tự động không những giúp giảm thiểu thao tác thủ công, hạn chế sai sót mà còn tăng cường mức độ bảo mật và an toàn thông tin trong kinh doanh. Nhờ đó, ngân hàng có thể đáp ứng nhanh chóng các nhu cầu cấp tín dụng, tạo lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng đề cao tính tiện ích và tốc độ.

Việc tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu về vận hành hệ thống, khai thác tính năng phần mềm và phát triển giải pháp nội bộ sẽ giúp đội ngũ cán bộ công nghệ thông tin ngày càng thành thạo và sáng tạo. Khi nhân viên có đủ kỹ năng lẫn động lực, họ không chỉ đảm bảo duy trì hoạt động trơn tru của bộ máy hệ thống mà còn chủ động đề xuất các công cụ hỗ trợ như phần mềm soạn thảo hồ sơ hay module kiểm tra tín dụng, qua đó góp phần cắt giảm chi phí, tối ưu hóa thời gian và nâng cao chất lượng quản trị tín dụng.

3.2.7. Đẩy mạnh hoạt động marketing ngân hàng.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt của nền kinh tế thị trường, hoạt động marketing giữ vai trò quyết định trong việc gia tăng nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng. Vì vậy, PGD Hòa Thọ cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá các sản phẩm tín dụng bằng cách khai thác đồng bộ các kênh truyền thông truyền thống và số hóa như kênh website chính thức của MB BANK, Facebook, Zalo, Email,.. Khi thông tin về cơ chế, chính sách và lợi ích của sản phẩm được đưa đến công chúng một cách rộng rãi và nhất quán, ngân hàng sẽ xây dựng được uy tín chuyên nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng bền vững về lâu dài.

Hơn nữa, việc tìm hiểu sâu sắc nhu cầu và hành vi của khách hàng là bước then chốt để triển khai các chiến lược tiếp cận mang tính chọn lọc. Thay vì chỉ dừng lại ở nhiệm vụ truyền thông đơn thuần, PGD Hòa Thọ cần chủ động phân tích dữ liệu, xác định nhóm khách hàng mục tiêu và từ đó thiết kế giải pháp ưu đãi phù hợp. Nhờ đó, ngân hàng không những thu hút được khách hàng mới một cách hiệu quả mà còn tiết kiệm nguồn lực dành cho những phân khúc có tiềm năng sinh lời cao nhất.

Bên cạnh đó, việc giữ chân khách hàng hiện tại cũng đồng thời góp phần duy trì sự ổn định về doanh số và giảm chi phí thu hút mới. PGD Hòa Thọ có thể triển khai các chương trình chăm sóc cá nhân hóa, chẳng hạn như gửi lịch bàn in ấn tình tế, thiệp chúc mừng vào những dịp quan trọng hay món quà tri ân. Đồng thời, ngân hàng cần thường xuyên cập nhật và giới thiệu những chính sách khuyến khích linh hoạt, dựa trên khó khăn thực tế và mong muốn của khách hàng, để từ đó duy trì mối quan hệ song phương bền chặt và tạo tiền đề cho các giao dịch tương lai.

3.3. Một số kiến nghị đề ra

3.3.1. Đối với Chính phủ

Chính phủ cần hoàn thiện khung pháp lý một cách đồng bộ và chặt chẽ để cả bên cho vay lẫn bên vay có cơ sở thực thi đầy đủ quyền và nghĩa vụ của mình. Trong đó, việc cập nhật, bổ sung Luật Đất đai, Luật Dân sự và Luật Đầu tư kèm theo các văn bản hướng dẫn chi tiết sẽ trực tiếp nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống ngân hàng. Hơn nữa, duy trì ổn định kinh tế vĩ mô thông qua các chính sách tiền tệ và tài khóa hợp lý không chỉ tạo môi trường thuận lợi cho ngân hàng mà còn bảo đảm tâm lý vững vàng cho khách hàng vay vốn. Đồng thời, việc sớm ban hành và hoàn thiện Luật Kế toán cùng Luật Kiểm toán Nhà nước sẽ thiết lập những chuẩn mực minh bạch trong công tác kế toán – kiểm toán, qua đó cải thiện chất lượng thông tin tín dụng và hiệu quả hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại.

3.3.2. Đối với Ngân hàng nhà nước

Trước hết, Ngân hàng Nhà nước cần sớm ban hành và hoàn thiện những văn bản quy phạm pháp luật chuyên biệt dành cho hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, thay vì để các ngân hàng thương mại tự vận dụng các quy định tín dụng chung chung và tự xây dựng quy định nội bộ. Khi có hướng dẫn chi tiết về phạm vi hoạt động, sản phẩm tín dụng và điều kiện cấp tín dụng SXKD, cơ sở pháp lý sẽ trở nên thống nhất và minh bạch hơn, qua đó vừa bảo vệ quyền lợi của tổ chức tín dụng, vừa tạo lập niềm tin cho doanh nghiệp tiếp cận vốn.

Hơn nữa, việc nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ tín dụng cũng là nhiệm vụ cần được Ngân hàng Nhà nước đặc biệt quan tâm. Với vai trò dẫn dắt hệ thống, NHNN có thể chủ trì các khóa tập huấn chuyên sâu và diễn đàn chia sẻ kinh nghiệm giữa các ngân hàng, qua đó trang bị cho cán bộ tín dụng SXKD những hiểu biết về thị trường bất động sản, động sản, phương pháp phỏng vấn và đánh giá năng lực tài chính của khách hàng. Nhờ đó, nghiệp vụ thẩm định không chỉ đảm bảo tính chính xác mà còn phản ánh đúng thực trạng dự án, góp phần giảm thiểu rủi ro cho cả ngân hàng và khách vay.

Cuối cùng, để tiến tới một hệ thống ngân hàng hiện đại và gắn kết, NHNN cần phát triển mạnh mẽ hạ tầng thông tin liên ngân hàng và hoàn thiện Trung tâm Thông tin Tín

dụng quốc gia. Khi mọi tổ chức tín dụng có thể truy cập kịp thời dữ liệu về lịch sử tín dụng của khách hàng, các trường hợp cạnh tranh không lành mạnh, che giấu thông tin sẽ bị hạn chế, đồng thời giúp ngân hàng đánh giá rủi ro chính xác hơn. Việc này không chỉ tăng cường minh bạch trong hoạt động tín dụng mà còn thúc đẩy sự hợp tác và nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng nói chung.

3.3.3. Đối với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội.

Việc đầu tư mạnh mẽ vào công tác đào tạo cán bộ tín dụng là yếu tố then chốt giúp nâng cao chất lượng thẩm định và quản lý rủi ro. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng phức tạp của thị trường, Ngân hàng Nhà nước cần chỉ đạo tổ chức các khóa bồi dưỡng chuyên sâu, không chỉ cập nhật kiến thức tín dụng mà còn trang bị cho cán bộ những hiểu biết rộng hơn về kinh tế vĩ mô, tâm lý khách hàng và kỹ năng giao tiếp. Hơn nữa, các buổi hội thảo chuyên ngành không chỉ là diễn đàn chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn mà còn tạo cơ hội cho cán bộ tín dụng trao đổi về phương pháp đánh giá dự án, giúp hoàn thiện quy trình thẩm định một cách linh hoạt và chính xác hơn.

Nâng cao cơ sở vật chất và trang thiết bị công nghệ hiện đại là điều kiện không thể thiếu để rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và tăng tính chính xác trong phân tích dữ liệu. Trong kỷ nguyên số, máy chủ ổn định, đường truyền băng thông rộng cùng các phần mềm tự động hóa và hệ thống quản lý tài liệu điện tử sẽ hỗ trợ ngân hàng truy cập thông tin thị trường, đánh giá rủi ro và giám sát biến động của đối thủ một cách kịp thời. Nhờ đó, PGD Hòa Thọ có thể vận hành hiệu quả hơn trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt và yêu cầu ngày càng cao về tốc độ, độ tin cậy và bảo mật thông tin.

Tăng cường hoạt động thanh tra – kiểm soát nội bộ trong toàn hệ thống sẽ giúp phát hiện sớm những sai sót và ngăn ngừa rủi ro tổn thất tài chính.

Cuối cùng, việc xây dựng chế độ khen thưởng công minh đồng thời xử lý nghiêm khắc những vi phạm sẽ tạo động lực tích cực cho cán bộ và đơn vị trực thuộc. Khi chính sách thưởng phạt rõ ràng, những cá nhân và phòng ban hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu tín dụng và quản lý rủi ro sẽ được ghi nhận kịp thời, trong khi các trường hợp vi phạm quy chế hoạt động sẽ bị xem xét trách nhiệm một cách nghiêm túc. Qua đó, ngân hàng không chỉ khuyến khích tinh thần sáng tạo và trách nhiệm mà còn góp phần củng cố văn hóa liêm chính, giảm thiểu nguy cơ tham nhũng và sai phạm.

3.3.4. Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội PGD Hòa Thọ - Chi nhánh Đà Nẵng.

Thường xuyên kiểm tra và giám sát chặt chẽ hoạt động của phòng giao dịch. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt, PGD Hòa Thọ cần chủ động đổi mới mô hình kinh doanh, từ việc tối ưu quy trình thẩm định đến cải thiện kênh phân phối sản phẩm, nhằm mở rộng quy mô cho vay mà vẫn giữ vững tiêu chuẩn an toàn tín dụng.

Đồng thời, chiến lược phát triển nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt trong việc phát huy tiềm năng của đội ngũ cán bộ tín dụng. PGD Hòa Thọ nên chú trọng các

chương trình đào tạo liên tục, bao gồm cả cập nhật chuyên môn và nâng cao năng lực ngoại ngữ, để nhân viên dễ dàng tiếp cận xu thế hội nhập và vận dụng hiệu quả các công cụ tài chính hiện đại.

Về mặt hạ tầng công nghệ, PGD Hòa Thọ nên tham mưu với Ngân hàng cấp trên để được đầu tư thêm trang thiết bị kỹ thuật sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho PGD Hòa Thọ thu thập, phân tích và xử lý thông tin một cách nhanh chóng và chính xác. Hệ thống công nghệ hiện đại không chỉ giúp rút ngắn thời gian giải ngân mà còn gia tăng tính bảo mật và minh bạch trong toàn bộ quy trình tín dụng.

Bên cạnh đó, công tác chăm sóc khách hàng không chỉ dừng lại ở sản phẩm tài chính mà còn thể hiện qua những hành động tinh tế như lời khen đúng lúc hay lá thư cảm ơn chân thành. Chính trải nghiệm tích cực này sẽ tạo nên ấn tượng sâu sắc và xây dựng mối quan hệ bền chặt giữa khách hàng và PGD Hòa Thọ.

PGD Hòa Thọ cũng cần không ngừng đổi mới các sản phẩm và dịch vụ để đáp ứng linh hoạt nhu cầu đa dạng của khách hàng. Việc liên tục nghiên cứu và điều chỉnh các gói tín dụng, bảo lãnh hay dịch vụ thanh toán sẽ giúp ngân hàng duy trì lợi thế cạnh tranh và gia tăng giá trị phục vụ.

Cuối cùng, xây dựng hình ảnh uy tín trước công chúng thông qua các hoạt động quảng bá, hội nghị khách hàng và hội thảo khoa học chính là bước đi cần thiết để thu nhận phản hồi khách quan và đánh giá đúng đắn về hiệu quả hoạt động. Khi PGD Hòa Thọ tạo được uy tín và niềm tin nơi cộng đồng, ngân hàng sẽ có cơ sở vững chắc để phát triển bền vững trong tương lai.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 của khóa luận đã tập trung trình bày rõ định hướng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ trong thời gian tới. Trên cơ sở đánh giá các hạn chế còn tồn tại cũng như phân tích nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả công tác cho vay sản xuất kinh doanh, chương này đã xây dựng một hệ thống giải pháp mang tính khả thi nhằm từng bước hoàn thiện hoạt động tín dụng tại đơn vị. Các giải pháp được đề xuất không chỉ hướng đến việc cải thiện quy trình cho vay mà còn nhằm nâng cao chất lượng thẩm định, hiệu quả quản trị rủi ro và năng lực cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh các nội dung giải pháp cụ thể, chương 3 cũng đã đề xuất một số kiến nghị có tính hệ thống đối với các cấp có thẩm quyền như Hội sở chính của MBBank, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan ban ngành liên quan để giúp đẩy mạnh phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, tạo tiền đề để Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ tăng trưởng bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường với mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngành, nghề và lĩnh vực, hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh nói riêng cũng không nằm ngoài quy luật vận động của thị trường. Cho vay SXKD vẫn luôn giữ vai trò chủ lực trong cơ cấu tín dụng của các ngân hàng thương mại, không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế mà còn mang lại lợi nhuận đáng kể cho ngân hàng. Tuy nhiên, song hành với cơ hội là những rủi ro tiềm ẩn, đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng nâng cao chất lượng quản trị tín dụng. Dựa trên kết quả khảo sát hoạt động cho vay SXKD tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng Giao dịch Hòa Thọ rong giai đoạn 2022–2024, có thể nhận thấy rằng PGD đã đạt được những thành tựu nhất định, đóng góp tích cực cho hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hỗ trợ doanh nghiệp địa phương và góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Với định hướng chiến lược phát triển bền vững và hợp lý, MBBank - PGD Hòa Thọ cần tiếp tục phát huy các thế mạnh đã đạt được, đồng thời chú trọng khắc phục những tồn tại nhằm hoàn thiện toàn diện hơn trong hoạt động cho vay nói chung và cho vay SXKD nói riêng. Trên cơ sở kết hợp giữa lý luận và thực tiễn, khóa luận đã giải quyết được một số vấn đề cốt lõi. Cụ thể, khóa luận đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay SXKD của các ngân hàng thương mại, qua đó tạo nền tảng cho việc phân tích thực tiễn. Đồng thời, nội dung nghiên cứu đã đi sâu vào phân tích thực trạng cho vay SXKD tại MBBank - PGD Hòa Thọ trong giai đoạn nghiên cứu, từ đó nhận diện rõ những kết quả đạt được, những khó khăn còn tồn tại cũng như nguyên nhân của chúng. Trên cơ sở đó, đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay SXKD tại PGD. Bên cạnh đó, một số kiến nghị đối với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan có liên quan cũng được trình bày nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai các giải pháp này một cách đồng bộ và hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập có hạn cùng với kiến thức thực tiễn và lý luận của bản thân còn nhiều hạn chế, nên việc nghiên cứu, đánh giá và đề xuất giải pháp trong đề tài không tránh khỏi những thiếu sót. Một số vấn đề liên quan đến hoạt động tín dụng vẫn chưa được khai thác chuyên sâu hoặc còn chưa sát với thực tế. Vì vậy, em rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét và chỉ dẫn quý báu từ các Thầy/Cô để có thể hoàn thiện đề tài một cách toàn diện và có giá trị thực tiễn cao hơn trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, PGS.TS Nguyễn Minh Kiều, năm 2011, MXB Thống Kê.
2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hòa Thọ giai đoạn năm 2021, 2022, 2023.
3. Luật các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15
4. Thông tư số 21/VBHN-NHNN ban hành ngày 16/7/2024 quy định về hoạt động cho vay tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng
5. Thông tư 31/2024/TT-NHNN ngày 30/06/2024 quy định về phân loại tài sản có trong hoạt động của ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài
6. Website Mbbank: <https://www.mbbank.com.vn/>
7. Website Ngân hàng nhà nước Việt Nam: <https://www.sbv.gov.vn/>
8. Websit thư viện pháp luật: <https://thuvienphapluat.vn/>