

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ
VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thoại Chiêu

Sinh viên thực hiện: Hồ Nguyễn Hoàng

Khóa học: 2022 - 2026

Lớp: 22NH2

Đà Nẵng, Tháng 5 Năm 2026

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thoại Chiêu

Sinh viên thực hiện: Hồ Nguyễn Hoàng

Khóa học: 2022 - 2026

Lớp: 22NH2

Đà Nẵng, Tháng 5 Năm 2026

LỜI CẢM ƠN

Em xin trân trọng cảm ơn quý thầy cô Khoa Kinh tế – Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, những người đã tận tâm truyền đạt kiến thức, rèn luyện tư duy và định hướng nghề nghiệp cho em trong suốt quá trình học tập tại trường. Đặc biệt, em xin gửi lời tri ân sâu sắc đến cô Phan Thoại Chiêu, người đã luôn đồng hành, tận tình định hướng và góp ý quý báu, giúp em hoàn thiện bài khoá luận tốt nghiệp một cách tốt nhất.

Tiếp theo, em xin chân thành cảm ơn Ban Giám đốc cùng toàn thể anh/chị cán bộ, nhân viên Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng, đặc biệt là anh Lê Mậu Cường tại Phòng Khách hàng cá nhân, nơi em có cơ hội được trực tiếp thực tập. Chính môi trường làm việc chuyên nghiệp, cùng sự chỉ bảo nhiệt tình và cởi mở từ các anh/chị đã giúp em có điều kiện vận dụng kiến thức lý thuyết vào thực tiễn, hiểu rõ hơn về hoạt động ngân hàng nói chung và công tác quản trị quan hệ khách hàng nói riêng.

Cuối cùng, em xin Kính chúc Quý Thầy/Cô và các Anh/Chị có được nhiều sức khoẻ cũng như gặt hái những thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn!

Tên sinh viên

NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP

[illegible]

SỐ:

.....

chũ:

.....

(ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 1

1.1	Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	1
1.1.1	Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa	1
1.1.2	Quy mô doanh nghiệp nhỏ và vừa	1
1.1.3	Đặc điểm doanh nghiệp nhỏ và vừa	2
1.2	Tổng quan về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại	3
1.2.1	Khái niệm về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.....	3
1.2.2	Đặc điểm của hoạt động cho vay	4
1.2.3	Vai trò của hoạt động cho vay	4
1.2.4	Nguyên tắc của hoạt động cho vay	5
1.2.5	Các hình thức cho vay của ngân hàng thương mại	6
1.3	Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại	7
1.3.1	Khái niệm và đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa	7
1.3.2	Phân loại cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ	9
1.3.3	Vai trò của hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:	10
1.3.4	Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa	11
1.3.5	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ	14
1.4	Quan điểm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại	15

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI MB BANK – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2023 - 2025.... 17

2.1	Tổng quan về MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng	17
2.1.1	Quá trình hình thành và phát triển của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng	17
2.1.2	Chức năng và nhiệm vụ của MB Bank Đà Nẵng:	20
2.1.3	Các sản phẩm/dịch vụ kinh doanh của MB Bank – CN Đà Nẵng	22

2.1.4	Kết quả hoạt động kinh doanh của MBBank – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.....	28
2.2	Thực trạng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa trong giai đoạn 2023 – 2025	34
2.2.1	Tình hình chung cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	34
2.2.2	Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo thời hạn vay	36
2.2.3	Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo hình thức đảm bảo	39
2.2.4	Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo mục đích vay	42
2.2.5	Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo phương thức cho vay.....	46
2.3	Đánh giá chung.....	48
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI MB BANK – CN ĐÀ NẴNG.....		53
3.1	Định hướng phát triển cho vay nhỏ và vừa của MB.....	53
3.1.1	Bối cảnh và triển vọng phát triển của DNNVV.....	53
3.1.2	Định hướng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của MB Bank.....	53
3.1.3	Mục tiêu phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa	54
3.2	Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank - Chi nhánh Đà Nẵng	54
3.2.1	Mở rộng phát triển khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	54
3.2.2	Nâng cao công tác thẩm định tín dụng.....	55
3.2.3	Đa dạng hoá sản phẩm tín dụng.....	56
3.2.4	Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp.....	56
3.2.5	Tăng cường công tác quản trị rủi ro và xử lý nợ xấu.....	57
3.3	Kiến nghị.....	58
3.3.1	Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank).....	58
3.3.2	Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	59

3.3.3 Kiến nghị đối với Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước	60
<i>TÀI LIỆU THAM KHẢO</i>	62

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	KÝ HIỆU	NỘI DUNG
1	DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
2	TSDB	Tài sản đảm bảo
3	MB	Ngân hàng TMCP Quân đội
4	Biz MB	Nền tảng ngân hàng số dành cho khách hàng doanh nghiệp của MBBank
5	VQR	Vietnam QR
6	KH	Khách hàng

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Bảng 3.2 Tình hình huy động vốn MB Bank - Chi nhánh Đà Nẵng.....	28
Bảng 2.4 Kết quả cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng.....	30
Bảng 2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng	32
Bảng 2.6 Tình hình cho vay KHDNVVN giai đoạn 2023 – 2025.....	34
Bảng 2.7 Tình hình cho vay KHDNVVN theo kỳ hạn vay giai đoạn 2023 – 2025	36
Bảng 2.8 Tình hình cho vay KHDNVVN theo hình thức đảm bảo giai đoạn 2023 – 2025....	39
Bảng 2.9 Tình hình cho vay KHDNVVN theo mục đích vay giai đoạn 2023 – 2025	42
Bảng 2.10 Doanh số cho vay KHDNVVN theo hình thức vay giai đoạn 2023 -2025	46

DANH SÁCH HÌNH ẢNH

Hình 2.1 Logo Ngân hàng TMCP Quân đội.....	17
Hình 2.2 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại Ngân hàng TMCP Quân đội CN Đà Nẵng.....	18

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo Khoản 1, Điều 4, Luật Hỗ trợ DNNVV năm 2017, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được định nghĩa như sau:

“Doanh nghiệp nhỏ và vừa là doanh nghiệp được thành lập, tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp, có quy mô nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật.”

Như vậy, DNNVV là các doanh nghiệp hoạt động hợp pháp, được phân loại dựa trên các tiêu chí về quy mô vốn, doanh thu hoặc số lao động tham gia bảo hiểm xã hội.

1.1.2 Quy mô doanh nghiệp nhỏ và vừa

Căn cứ theo Nghị định 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính phủ, tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa được thể hiện như sau:

Bảng 1.1 Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy mô

Loại doanh nghiệp	Lĩnh vực	Số lao động tham gia BHXH	Tổng doanh thu năm	Tổng nguồn vốn năm
Siêu nhỏ	Nông nghiệp, công nghiệp, xây dựng	≤ 10 người	≤ 3 tỷ đồng	≤ 3 tỷ đồng
	Thương mại, dịch vụ	≤ 10 người	≤ 10 tỷ đồng	≤ 10 tỷ đồng
Nhỏ	Nông nghiệp, công nghiệp, xây dựng	≤ 100 người	≤ 50 tỷ đồng	≤ 20 tỷ đồng
	Thương mại, dịch vụ	≤ 50 người	≤ 100 tỷ đồng	≤ 50 tỷ đồng
Vừa	Nông nghiệp, công nghiệp, xây dựng	≤ 200 người	≤ 200 tỷ đồng	≤ 100 tỷ đồng
	Thương mại, dịch vụ	≤ 100 người	≤ 300 tỷ đồng	≤ 100 tỷ đồng

(Nguồn: Nghị định 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021)

1.1.3 Đặc điểm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Dựa trên quy định pháp luật và thực tiễn hoạt động, DNNVV có các đặc điểm chủ yếu sau:

- **Quy mô vốn và lao động nhỏ:** Theo *Nghị định số 80/2021/NĐ-CP*, DNNVV được xác định dựa trên các tiêu chí về số lao động tham gia bảo hiểm xã hội, doanh thu và tổng nguồn vốn. Do quy mô hoạt động còn hạn chế nên khả năng tích lũy vốn của các doanh nghiệp này thường không cao, nguồn lực tài chính và nhân sự còn tương đối nhỏ so với các doanh nghiệp lớn. Điều này giúp doanh nghiệp linh hoạt trong quá trình sản xuất kinh doanh, dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường nhưng đồng thời cũng hạn chế khả năng mở rộng quy mô đầu tư và năng lực cạnh tranh trong dài hạn.
- **Khả năng tài chính còn yếu:** Phần lớn DNNVV có vốn chủ sở hữu thấp, phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh. Khả năng tạo lập nguồn vốn tự có chưa cao khiến doanh nghiệp gặp khó khăn khi triển khai các dự án đầu tư quy mô lớn hoặc ứng phó với những biến động bất lợi của thị trường. Đây cũng là nguyên nhân khiến nhu cầu tiếp cận tín dụng ngân hàng của DNNVV luôn ở mức cao. (*Khoản 1, Điều 5, Luật Hỗ trợ DNNVV năm 2017*)
- **Trình độ quản trị còn hạn chế:** Nhiều DNNVV được quản lý theo mô hình gia đình hoặc doanh nghiệp tư nhân nên trình độ quản trị còn mang tính kinh nghiệm, chưa áp dụng đầy đủ các công cụ quản trị hiện đại. Công tác lập kế hoạch kinh doanh, quản trị rủi ro và quản lý tài chính chưa thực sự chuyên nghiệp. Điều này có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp cũng như khả năng đáp ứng các yêu cầu thẩm định tín dụng của ngân hàng.
- **Tính minh bạch tài chính chưa cao:** Hệ thống kế toán, kiểm toán và báo cáo tài chính của nhiều DNNVV chưa được chuẩn hóa đầy đủ. Một số doanh nghiệp chưa thực hiện việc ghi nhận doanh thu, chi phí và lợi nhuận một cách đầy đủ hoặc còn tồn tại sự khác biệt giữa số liệu nội bộ và số liệu kê khai. Điều này làm giảm mức độ minh bạch thông tin tài chính, gây khó khăn cho các ngân hàng trong quá trình đánh giá năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng.

- **Dễ bị ảnh hưởng bởi biến động kinh tế:** Do quy mô nhỏ, nguồn lực tài chính hạn chế và mức độ đa dạng hóa hoạt động chưa cao nên DNNVV thường chịu ảnh hưởng mạnh trước các biến động của nền kinh tế như lạm phát, suy giảm nhu cầu tiêu dùng, biến động lãi suất hoặc đứt gãy chuỗi cung ứng. Khi môi trường kinh doanh gặp khó khăn, khả năng duy trì dòng tiền và thực hiện nghĩa vụ trả nợ của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng đáng kể, làm gia tăng rủi ro tín dụng đối với ngân hàng.
- **Khả năng thích ứng và đổi mới linh hoạt:** DNNVV cũng có ưu thế về tính linh hoạt trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Với bộ máy quản lý gọn nhẹ, doanh nghiệp có thể nhanh chóng điều chỉnh chiến lược kinh doanh, thay đổi sản phẩm hoặc tiếp cận các thị trường mới để đáp ứng nhu cầu khách hàng. Đây là một trong những yếu tố giúp khu vực DNNVV đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm cho xã hội.

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

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

Theo *Thông tư số 06/2023/TT-NHNN quy định về hoạt động cho vay*, cho vay là hình thức cấp tín dụng mà theo đó tổ chức tín dụng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi. Đây là nghiệp vụ tín dụng cơ bản và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản sinh lời của ngân hàng thương mại, đồng thời là nguồn thu nhập chủ yếu của ngân hàng thông qua hoạt động thu lãi cho vay.

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động cho vay không chỉ đơn thuần là việc cung cấp vốn mà còn là quá trình phân bổ nguồn lực tài chính từ khu vực thừa vốn sang khu vực thiếu vốn. Nhờ đó, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, đầu tư đổi mới công nghệ và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đối với nền kinh tế, tín dụng ngân hàng là kênh dẫn vốn quan trọng góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và ổn định thị trường tài chính.

1.2.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay

- **Hoạt động cho vay mang tính hoàn trả:** Nguyên tắc cốt lõi của hoạt động cho vay là khách hàng phải hoàn trả đầy đủ nợ gốc và lãi cho ngân hàng theo thời hạn đã cam kết. Đây là cơ sở để ngân hàng bảo toàn nguồn vốn huy động từ xã hội và duy trì khả năng thanh khoản.
- **Hoạt động cho vay chưa đựng rủi ro tín dụng:**
 - Rủi ro tín dụng phát sinh khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ trả nợ. Đây là loại rủi ro lớn nhất trong hoạt động ngân hàng do có thể làm giảm lợi nhuận, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và sự an toàn của hệ thống ngân hàng.
 - Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng có thể xuất phát từ sự suy giảm của nền kinh tế, biến động thị trường, năng lực quản trị yếu kém của khách hàng hoặc hạn chế trong công tác thẩm định và giám sát khoản vay của ngân hàng.
- **Hoạt động cho vay dựa trên cơ sở tin tưởng:** Quyết định cho vay được hình thành dựa trên sự đánh giá của ngân hàng về khả năng trả nợ và uy tín của khách hàng. Trước khi cấp tín dụng, ngân hàng tiến hành phân tích tình hình tài chính, phương án sử dụng vốn, lịch sử tín dụng và các yếu tố liên quan khác. Do đó, chất lượng thông tin và hiệu quả công tác thẩm định có vai trò rất quan trọng trong việc hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả tín dụng.
- **Vay vốn phải sử dụng đúng mục đích:** Ngân hàng chỉ chấp thuận cho vay khi khách hàng chứng minh được nhu cầu vốn hợp pháp và có phương án sử dụng vốn rõ ràng. Việc sử dụng vốn đúng mục đích giúp nâng cao hiệu quả đầu tư, tạo nguồn thu nhập để trả nợ ngân hàng và hạn chế rủi ro phát sinh.

1.2.3 Vai trò của hoạt động cho vay

- **Đối với nền kinh tế:**
 - Hoạt động cho vay góp phần huy động và phân bổ nguồn vốn trong xã hội một cách hiệu quả. Thông qua tín dụng ngân hàng, các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi được chuyển đến những chủ thể có nhu cầu đầu tư và sản xuất kinh doanh.
 - Bên cạnh đó, tín dụng ngân hàng còn thúc đẩy quá trình tái sản xuất mở rộng, tạo việc làm, nâng cao thu nhập cho người lao động và hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Đồng thời, đây cũng là công cụ quan trọng để Ngân hàng Nhà nước thực hiện chính sách tiền tệ và điều tiết nền kinh tế vĩ mô.

– **Đối với doanh nghiệp:**

- Nguồn vốn vay ngân hàng giúp doanh nghiệp bổ sung vốn lưu động, đầu tư tài sản cố định, mở rộng quy mô sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đặc biệt đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, vốn tín dụng ngân hàng thường là nguồn tài trợ quan trọng nhất do khả năng tiếp cận các kênh huy động vốn khác còn hạn chế.
- Nhờ tiếp cận được nguồn vốn vay, doanh nghiệp có thể tận dụng cơ hội kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động và cải thiện vị thế trên thị trường.

– **Đối với ngân hàng thương mại:**

- Cho vay là hoạt động sinh lời chủ yếu của ngân hàng thương mại. Thu nhập từ lãi cho vay thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập hoạt động của ngân hàng.
- Ngoài việc tạo lợi nhuận, hoạt động cho vay còn giúp ngân hàng mở rộng cơ sở khách hàng, phát triển các dịch vụ tài chính đi kèm như thanh toán, bảo lãnh, tiền gửi và ngân hàng số. Qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế của ngân hàng trên thị trường.

1.2.4 Nguyên tắc của hoạt động cho vay

- **Sử dụng vốn vay đúng mục đích:** Khách hàng phải sử dụng khoản vay theo đúng mục đích đã được ngân hàng phê duyệt. Nguyên tắc này giúp đảm bảo vốn vay được đưa vào các hoạt động tạo ra dòng tiền và hạn chế tình trạng sử dụng vốn sai mục đích dẫn đến rủi ro tín dụng.
- **Hoàn trả đầy đủ nợ và lãi đúng hạn:** Khả năng trả nợ là điều kiện tiên quyết để ngân hàng xem xét cấp tín dụng. Khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo hợp đồng tín dụng đã ký kết.
- **Đảm bảo an toàn và hiệu quả tín dụng:** Ngân hàng chỉ cấp tín dụng đối với các khách hàng có năng lực tài chính và phương án sử dụng vốn khả thi. Đồng thời, ngân hàng phải thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro nhằm bảo đảm an toàn vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.2.5 Các hình thức cho vay của ngân hàng thương mại

- Phân loại theo thời hạn vay:

- **Cho vay ngắn hạn:** có thời hạn đến 12 tháng, chủ yếu đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên của doanh nghiệp.
- **Cho vay trung hạn:** có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng, thường được sử dụng để đầu tư máy móc, thiết bị hoặc các dự án có thời gian thu hồi vốn trung bình.
- **Cho vay dài hạn:** có thời hạn trên 60 tháng, chủ yếu tài trợ cho các dự án đầu tư lớn như xây dựng nhà xưởng, mở rộng quy mô sản xuất hoặc đầu tư cơ sở hạ tầng.

- Phân loại mục đích sử dụng vốn:

- Cho vay bổ sung vốn lưu động.
- Cho vay mua sắm tài sản cố định.
- Cho vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.
- Cho vay tài trợ thương mại, xuất nhập khẩu và các mục đích khác.

- Phân loại theo biện pháp bảo đảm tiền vay:

- **Cho vay có tài sản bảo đảm:** khách hàng dùng tài sản như bất động sản, phương tiện vận tải hoặc hàng hóa để bảo đảm nghĩa vụ trả nợ. Hình thức này giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng.
- **Cho vay không có tài sản bảo đảm:** ngân hàng cấp tín dụng dựa trên uy tín, năng lực tài chính và lịch sử tín dụng của khách hàng. Loại hình này thường áp dụng đối với khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh và quan hệ tín dụng tốt.

- Phân loại theo phương thức cho vay:

- **Cho vay từng lần:** mỗi lần vay vốn khách hàng phải lập hồ sơ và ký kết hợp đồng tín dụng riêng biệt. Hình thức này phù hợp với các nhu cầu vốn phát sinh không thường xuyên.
- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng trong khoảng thời gian nhất định. Khách hàng được phép vay và trả nhiều lần trong phạm vi hạn mức được cấp.

- **Cho vay thấu chi:** cho phép khách hàng chi vượt số dư trên tài khoản thanh toán trong giới hạn ngân hàng quy định nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn phát sinh đột xuất.
- **Cho vay theo dự án đầu tư:** áp dụng đối với các dự án có quy mô lớn, thời gian thực hiện dài và yêu cầu nguồn vốn trung, dài hạn.

1.3 Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại

1.3.1 Khái niệm và đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

a) Khái niệm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa là một hình thức cấp tín dụng của ngân hàng thương mại đối với nhóm doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa. Theo Khoản 14, Điều 4, Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010 (sửa đổi, bổ sung năm 2017), “cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền trên nguyên tắc có hoàn trả.” Đồng thời, theo Khoản 16, Điều 4 của Luật này, “cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng 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 thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi.” Bên cạnh đó, theo Khoản 1, Điều 4, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017, “doanh nghiệp nhỏ và vừa là doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa theo quy định của pháp luật.” Trên cơ sở đó, có thể hiểu cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa là hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng thương mại đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ sản xuất, kinh doanh trong một thời gian nhất định, trên nguyên tắc hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi theo thỏa thuận.

b) Đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa có những đặc điểm riêng biệt so với cho vay doanh nghiệp lớn, xuất phát từ quy mô, năng lực tài chính và trình độ quản trị của nhóm khách hàng này. Theo Nguyễn Văn Tiến (2015), đặc điểm khách hàng là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng và mức độ rủi ro của ngân hàng thương mại. Đối với nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa, những hạn chế về quy mô vốn, năng lực tài chính và quản trị làm cho hoạt động cấp tín dụng có những đặc thù riêng.

- Quy mô khoản vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa thường nhỏ do đặc thù doanh nghiệp có nguồn vốn hạn chế và nhu cầu vay chủ yếu nhằm bổ sung vốn lưu động

hoặc đầu tư quy mô nhỏ. Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp thuộc nhóm này lại rất lớn, dẫn đến tổng số khoản vay phát sinh nhiều. Điều này khiến ngân hàng phải xử lý khối lượng hồ sơ lớn, làm gia tăng chi phí quản lý và đòi hỏi quy trình tín dụng phải được chuẩn hóa, đơn giản hóa và ứng dụng công nghệ để nâng cao hiệu quả.

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa thường có nguồn lực tài chính hạn chế, khả năng tích lũy vốn thấp và phụ thuộc nhiều vào dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Theo World Bank (2020), nhóm doanh nghiệp này dễ bị tổn thương hơn trước các cú sốc kinh tế, sự biến động của thị trường và những thay đổi trong môi trường kinh doanh. Khi doanh thu và dòng tiền suy giảm, khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính, trong đó có nghĩa vụ trả nợ ngân hàng, cũng bị ảnh hưởng. Đây là một trong những nguyên nhân khiến các ngân hàng thương mại phải thận trọng hơn trong quá trình thẩm định và quản lý các khoản vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Một đặc điểm quan trọng của doanh nghiệp nhỏ và vừa là mức độ minh bạch thông tin tài chính còn hạn chế. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022), nhiều doanh nghiệp chưa xây dựng được hệ thống quản trị và kế toán hoàn chỉnh, chất lượng thông tin tài chính chưa cao, gây khó khăn cho quá trình đánh giá năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng.
- Nhu cầu vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa có sự thay đổi đáng kể theo từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp. Trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp thường cần vốn để đầu tư cơ sở vật chất và trang thiết bị; trong khi ở giai đoạn tăng trưởng, nhu cầu bổ sung vốn lưu động và mở rộng sản xuất kinh doanh lại trở nên cấp thiết hơn. Nhận định này cũng được Nguyễn Đình Hương (2018) đề cập khi nghiên cứu về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.
- Kết quả khảo sát của OECD (2019) cho thấy phần lớn doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng chính thức do thiếu tài sản thế chấp và hồ sơ tín dụng chưa đầy đủ. Điều này làm cho nhiều doanh nghiệp phải phụ thuộc vào nguồn vốn tự có hoặc các kênh tài trợ phi chính thức với chi phí cao hơn. Từ góc độ ngân hàng, đây cũng là yếu tố làm gia tăng rủi ro trong quá trình cấp tín dụng.
- Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa thường đòi hỏi ngân hàng phải dành nhiều thời gian và nguồn lực cho công tác thẩm định, kiểm tra và giám sát khoản vay. Nguyên nhân là do mức độ bất cân xứng thông tin giữa ngân hàng và

khách hàng tương đối lớn, trong khi quy mô mỗi khoản vay thường không cao. Freixas và Rochet (2008) cho rằng chính đặc điểm này làm cho chi phí xử lý tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa cao hơn so với các doanh nghiệp lớn.

1.3.2 Phân loại cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ

- Phân loại theo mục đích vay:

- **Bổ sung vốn lưu động:** đây là hình thức phổ biến nhất, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh như mua nguyên vật liệu, thanh toán chi phí vận hành, trả lương cho người lao động,... Khoản vay này thường có thời hạn ngắn và quay vòng nhanh.
- **Cho vay đầu tư tài sản cố định (TSCĐ):** Nhằm tài trợ cho các khoản đầu tư trung và dài hạn như mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng, mở rộng quy mô sản xuất, ... Loại hình này thường có giá trị lớn hơn và thời gian thu hồi vốn dài hơn so với vay vốn lưu động.
- **Cho vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh:** Hình thức cho vay này nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động doanh nghiệp như mở rộng nhà xưởng, tăng công suất sản xuất, đầu tư thêm máy móc công nghệ, mở rộng mạng lưới phân phối hoặc phát triển lĩnh vực kinh doanh mới. Đây chủ yếu là các khoản vay trung và dài hạn, gắn liền với chiến lược phát triển lâu dài của doanh nghiệp.
- **Tài trợ thương mại, xuất nhập khẩu và các mục đích khác:** Bao gồm các khoản cấp tín dụng phục vụ hoạt động thương mại trong nước và quốc tế như tài trợ nhập khẩu hàng hóa, tài trợ xuất khẩu, phát hành thư tín dụng (L/C), bảo lãnh thanh toán, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu và các nhu cầu vốn hợp pháp khác của doanh nghiệp. Hình thức này góp phần hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao khả năng thanh toán, mở rộng thị trường và tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- **Phân loại theo thời hạn vay:**

- Cho vay ngắn hạn: Có thời hạn dưới 12 tháng, chủ yếu phục vụ nhu cầu vốn lưu động. Đây là hình thức chiếm tỷ trọng lớn trong cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Cho vay trung hạn: Có thời hạn từ trên 12 tháng dưới 60 tháng, thường được sử dụng để đầu tư tài sản cố định có thời gian thu hồi vốn trung bình.
- Cho vay dài hạn: Có thời hạn trên 60 tháng, phục vụ các dự án đầu tư quy mô lớn, thời gian hoàn vốn dài.

- **Phân loại theo tài sản bảo đảm:**

- Cho vay có TSDB: Là hình thức cho vay mà doanh nghiệp phải sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu của mình hoặc bên thứ ba để thế chấp, cầm cố nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ. Đây là hình thức phổ biến do giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng.
- Cho vay không có TSDB: Là hình thức cho vay dựa trên uy tín, năng lực tài chính và phương án kinh doanh của doanh nghiệp. Hình thức này thường áp dụng đối với các doanh nghiệp có lịch sử tín dụng tốt, quan hệ lâu dài với ngân hàng.

- **Phân loại theo phương thức cho vay:**

- Cho vay từng lần: Mỗi lần vay vốn, doanh nghiệp và ngân hàng thực hiện thủ tục vay riêng biệt. Hình thức này phù hợp với các nhu cầu vốn không thường xuyên.
- Cho vay theo hạn mức: Ngân hàng cấp cho doanh nghiệp một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định, doanh nghiệp có thể vay – trả nhiều lần trong phạm vi hạn mức đó. Đây là hình thức linh hoạt, phù hợp với doanh nghiệp có nhu cầu vốn thường xuyên.
- Cho vay thấu chi: Ngân hàng cho phép doanh nghiệp chi vượt số dư trên tài khoản thanh toán trong một hạn mức nhất định. Hình thức này giúp doanh nghiệp xử lý nhu cầu vốn ngắn hạn mang tính tạm thời.

1.3.3 Vai trò của hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:

- **Đối với nền kinh tế:**

Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua việc cung ứng nguồn vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu

tư và mở rộng quy mô doanh nghiệp. Nguồn vốn tín dụng ngân hàng giúp khai thác hiệu quả các nguồn lực trong xã hội, thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa, dịch vụ và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Bên cạnh đó, sự phát triển của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa còn tạo thêm việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, góp phần ổn định an sinh xã hội và tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước.

- **Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:**

Doanh nghiệp nhỏ và vừa thường có quy mô vốn tự có hạn chế trong khi nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển tương đối lớn. Vì vậy, vốn vay ngân hàng trở thành nguồn tài trợ quan trọng giúp doanh nghiệp bổ sung vốn lưu động, đầu tư máy móc thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Đồng thời, việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng còn giúp doanh nghiệp chủ động trong hoạt động tài chính, tận dụng các cơ hội đầu tư và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- **Đối với ngân hàng thương mại:**

Cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa là một trong những hoạt động mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng thông qua lãi vay và các khoản phí dịch vụ liên quan. Việc mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa giúp ngân hàng gia tăng dư nợ, mở rộng thị phần khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường tài chính. Ngoài ra, thông qua hoạt động cho vay, ngân hàng có điều kiện phát triển các sản phẩm dịch vụ khác như thanh toán, bảo lãnh, tài trợ thương mại, quản lý dòng tiền và ngân hàng điện tử, từ đó tăng doanh thu và đa dạng hóa nguồn thu nhập. Tuy nhiên, ngân hàng cũng cần thực hiện tốt công tác thẩm định và quản lý rủi ro nhằm đảm bảo chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động kinh doanh.

1.3.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

- **Dư nợ cho vay DNNVV** phản ánh quy mô vốn tín dụng mà ngân hàng đang đầu tư vào khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa tại một thời điểm nhất định. Thông qua chỉ tiêu này có thể đánh giá mức độ mở rộng tín dụng, khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cũng như vai trò của phân khúc DNNVV trong danh mục tín dụng của ngân hàng. Sự gia tăng dư nợ thường cho thấy ngân hàng đẩy mạnh cấp tín dụng và mở rộng thị phần khách hàng doanh nghiệp; ngược lại, sự sụt

giảm dư nợ có thể phản ánh xu hướng thắt chặt tín dụng hoặc nhu cầu vay vốn giảm. Tuy nhiên, tăng trưởng dư nợ chỉ thực sự có ý nghĩa khi đi kèm với việc duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức hợp lý.

- **Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV:** phản ánh mức độ đóng góp của dư nợ cho vay DNNVV trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Chỉ tiêu này cho biết mức độ tập trung tín dụng của ngân hàng đối với phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa, qua đó đánh giá vai trò của KHDNNVV trong cơ cấu hoạt động tín dụng của ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV} = \frac{\text{Dư nợ cho vay DNNVV}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100$$

- **Tốc độ tăng trưởng dư nợ DNNVV:** Phản ánh mức độ gia tăng dư nợ qua các năm, thể hiện khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ năm } t - \text{Dư nợ năm } t^{-1}}{\text{Dư nợ năm } t^{-1}} \times 100\%$$

- **Doanh số cho vay DNNVV:** Là tổng số tiền ngân hàng đã giải ngân cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong một kỳ nhất định. Phản ánh quy mô cấp tín dụng, mức độ mở rộng hoạt động cho vay và khả năng đáp ứng nhu cầu của ngân hàng đối khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- **Doanh số thu nợ DNNVV:** Là tổng số tiền ngân hàng thu hồi được từ các khoản cho vay DNNVV trong kỳ, phản ánh khả năng thu hồi vốn và chất lượng quản lý tín dụng của ngân
 - **Doanh số thu nợ tăng** cho thấy ngân hàng thu hồi vốn tốt, khách hàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ và dòng vốn tín dụng được luân chuyển hiệu quả.
 - **Doanh số thu nợ giảm** có thể cho thấy tốc độ thu hồi vốn chậm lại, khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc quy mô các khoản vay đến hạn trong kỳ giảm.
- **Số lượng khách hàng DNNVV:** Phản ánh mức độ mở rộng tệp khách hàng của ngân hàng trong phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa.

b. Nhóm chỉ tiêu chất lượng

- **Nợ quá hạn:** là các khoản nợ mà khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Nợ quá hạn phản ánh mức

độ tuân thủ nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và là dấu hiệu ban đầu cho thấy rủi ro tín dụng có thể phát sinh trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

- **Tỷ lệ nợ quá hạn DNNVV:** Phản ánh mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay khi các khoản vay không được trả đúng hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ của DNNVV}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ rủi ro phát sinh trong hoạt động cho vay và khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng càng tốt, công tác thẩm định và giám sát sau cho vay của ngân hàng càng hiệu quả. Ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn cao cho thấy nguy cơ chuyển thành nợ xấu lớn hơn, làm ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn và hiệu quả hoạt động tín dụng.

- **Nợ xấu:** các khoản nợ thuộc nhóm 3, nhóm 4 và nhóm 5 theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, bao gồm các khoản nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn. Đây là những khoản nợ có khả năng thu hồi thấp và tiềm ẩn nguy cơ gây tổn thất cho ngân hàng.

- **Tỷ lệ nợ xấu DNNVV:** Phản ánh mức độ rủi ro tín dụng ở mức cao, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ của DNNVV}} \times 100\%$$

Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá chất lượng cho vay. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh mức độ rủi ro tín dụng và khả năng thu hồi các khoản cho vay của ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu thấp cho thấy danh mục tín dụng có chất lượng tốt, khả năng thu hồi nợ cao và ngân hàng kiểm soát rủi ro hiệu quả. Ngược lại, tỷ lệ nợ xấu cao phản ánh chất lượng tín dụng suy giảm, làm gia tăng chi phí dự phòng rủi ro và ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận của ngân hàng.

- **Hệ số thu hồi nợ:** Phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng từ các khoản vay đã cấp.

Phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng từ các khoản tín dụng đã cấp. Hệ số thu hồi nợ càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi vốn nhanh, vòng quay vốn tín dụng lớn và

chất lượng cho vay được đảm bảo. Ngược lại, hệ số thấp cho thấy khả năng thu hồi vốn còn hạn chế, tiềm ẩn nguy cơ gia tăng nợ quá hạn và nợ xấu trong tương lai.

- **Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng:** Phản ánh mức độ dự phòng của ngân hàng nhằm bù đắp các tổn thất có thể xảy ra từ hoạt động cho vay DNNVV.

Phản ánh mức độ chủ động của ngân hàng trong việc phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng. Mức trích lập dự phòng phù hợp cho thấy ngân hàng có chính sách quản trị rủi ro thận trọng và tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước. Tuy nhiên, chi phí dự phòng quá cao cũng có thể phản ánh sự gia tăng rủi ro tín dụng và làm giảm lợi nhuận của ngân hàng trong kỳ.

1.3.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại chịu tác động của nhiều yếu tố khác nhau. Các nhân tố này có thể được chia thành hai nhóm chính là nhân tố chủ quan (thuộc về ngân hàng) và nhân tố khách quan (thuộc môi trường bên ngoài).

Nhóm nhân tố chủ quan:

- **Chính sách tín dụng của ngân hàng:** Chính sách tín dụng quy định về điều kiện vay, lãi suất, tài sản bảo đảm, hạn mức tín dụng, ... Nếu chính sách linh hoạt, phù hợp với đặc điểm DNNVV sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn hơn. Ngược lại, chính sách quá chặt chẽ sẽ hạn chế khả năng mở rộng tín dụng.
- **Quy trình thẩm định và quản lý tín dụng:** Quy trình thẩm định khoa học, chặt chẽ giúp ngân hàng đánh giá đúng năng lực tài chính và phương án kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó giảm thiểu rủi ro. Ngoài ra, công tác kiểm tra, giám sát sau cho vay cũng ảnh hưởng lớn đến chất lượng tín dụng.
- **Trình độ và năng lực của cán bộ tín dụng:** Cán bộ tín dụng là người trực tiếp thẩm định và quản lý khoản vay. Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp của họ ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định cho vay và khả năng kiểm soát rủi ro.
- **Công nghệ ngân hàng:** Việc ứng dụng công nghệ trong thẩm định, quản lý hồ sơ, chấm điểm tín dụng giúp rút ngắn thời gian xử lý, giảm chi phí và nâng cao độ chính xác trong đánh giá khách hàng.

- **Nguồn vốn của ngân hàng:** Quy mô và cơ cấu nguồn vốn ảnh hưởng đến khả năng cung ứng tín dụng. Ngân hàng có nguồn vốn dồi dào, ổn định sẽ có điều kiện mở rộng cho vay đối với DNNVV.

Nhóm nhân tố khách quan:

- **Năng lực tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa:** Đây là yếu tố quan trọng nhất. Doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh, dòng tiền ổn định sẽ dễ dàng tiếp cận vốn và có khả năng trả nợ tốt hơn.
- **Môi trường kinh tế vĩ mô:** Các yếu tố như tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, ... có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và khả năng trả nợ. Khi nền kinh tế suy thoái, rủi ro tín dụng sẽ gia tăng.
- **Chính sách của Nhà nước:** Các chính sách hỗ trợ DNNVV, chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa, ... có thể tạo điều kiện thuận lợi hoặc gây khó khăn cho hoạt động cho vay của ngân hàng.
- **Mức độ cạnh tranh trong ngành ngân hàng:** Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng buộc các tổ chức tín dụng phải cải thiện sản phẩm, lãi suất và điều kiện cho vay để thu hút khách hàng DNNVV.
- **Mức độ minh bạch thông tin của doanh nghiệp:** Việc thiếu minh bạch trong báo cáo tài chính khiến ngân hàng gặp khó khăn trong thẩm định, từ đó ảnh hưởng đến quyết định cho vay.

1.4 Quan điểm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại

Phát triển hoạt động cho vay SMEs không chỉ là việc gia tăng dư nợ mà còn bao gồm mở rộng khách hàng, nâng cao chất lượng tín dụng và tối ưu hiệu quả sinh lời.

Phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cần được thực hiện trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc an toàn, hiệu quả và bền vững. Theo Điều 7, Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010 (sửa đổi, bổ sung năm 2017), hoạt động của tổ chức tín dụng phải bảo đảm an toàn hệ thống và hạn chế rủi ro, do đó việc mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa phải đi đôi với kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng.

Đồng thời, phát triển cho vay cần hướng tới sự cân đối giữa tăng trưởng dư nợ và kiểm soát nợ xấu, tránh tình trạng tăng trưởng nóng làm gia tăng rủi ro. Điều này đòi

hội ngân hàng thương mại phải xây dựng chiến lược tín dụng phù hợp, đảm bảo vừa mở rộng quy mô vừa duy trì chất lượng danh mục cho vay.

Bên cạnh đó, do doanh nghiệp nhỏ và vừa có đặc điểm quy mô nhỏ, năng lực tài chính hạn chế và mức độ minh bạch thông tin chưa cao, ngân hàng thương mại cần xây dựng chính sách tín dụng, quy trình thẩm định và sản phẩm cho vay phù hợp với từng nhóm khách hàng. Theo định hướng tại Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017, việc tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận vốn tín dụng là cần thiết, góp phần thúc đẩy phát triển khu vực kinh tế này.

Ngoài ra, ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm tín dụng, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý và thẩm định nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm chi phí và hạn chế rủi ro. Việc hiện đại hóa quy trình tín dụng cũng giúp cải thiện khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Như vậy, phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa không chỉ nhằm mở rộng quy mô tín dụng mà còn phải gắn liền với nâng cao chất lượng, hiệu quả và đảm bảo phát triển bền vững của ngân hàng thương mại

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI MB BANK – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2023 - 2025

2.1 Tổng quan về MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng



Hình 2.1 Logo Ngân hàng TMCP Quân đội

Ngày 28-7-2004, chi nhánh MB Đà Nẵng đã chính thức đi vào hoạt động tại địa chỉ 404 Hoàng Diệu, quận Hải Châu, trở thành chi nhánh đầu tiên của MB tại khu vực miền Trung – Tây Nguyên. Trải qua 20 năm xây dựng và trưởng thành, nhờ chiến lược quản trị đúng đắn của các lớp thế hệ lãnh đạo, MB Đà Nẵng ngày càng phát triển và gặt hái được nhiều thành công. Đặc biệt, MB Đà Nẵng là một trong những chi nhánh có chất lượng dịch vụ tốt nhất hệ thống MB Bank.

Ngày 18-7-2014, kỉ niệm 10 năm thành lập của MB Bank chi nhánh Đà Nẵng được đánh dấu chặng đường phát triển bền vững với những kết quả đáng khích lệ, nằm trong Top 5 Ngân hàng hàng đầu tại Đà Nẵng hiện nay.

Ngày 23-12-2016, chi nhánh MB Đà Nẵng thay đổi địa điểm chi nhánh Đà từ số 54 Điện Biên Phủ, phường Chính, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng đến tầng trệt, tầng lửng, tầng 6 số 174 Lê Đình, phường Hoà Thuận Tây, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng

Từ năm 2020 trở đi, MB Bank nói chung và MB Đà Nẵng nói riêng đẩy mạnh chuyển đổi số, ứng dụng kênh ngân hàng điện tử, công cụ marketing online, quản trị dữ liệu khách hàng... nhằm thích ứng xu hướng thị trường.

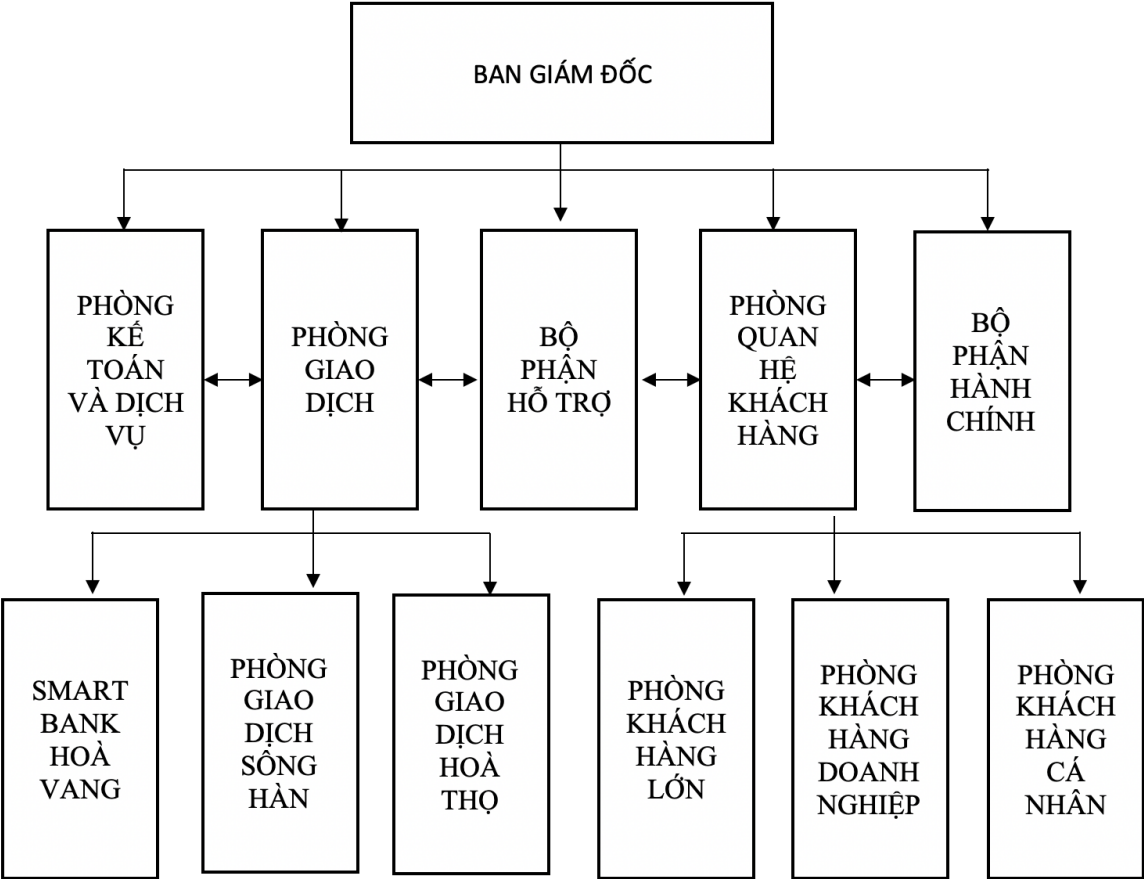
Năm 2023, MB Đà Nẵng huy động vốn đạt 3.579 tỷ đồng; tổng tài sản tăng vượt mốc 3.964 tỷ đồng; dư nợ toàn chi nhánh đạt 3.817 tỷ đồng; doanh thu đạt 274 tỷ đồng, tăng 14,8% so với năm 2022. Cùng với toàn hệ thống, MB Đà Nẵng đã thực hiện chuyển đổi số toàn diện, tạo tăng trưởng đột phá trong kinh doanh ngân hàng số. Đến nay, số

lượng khách hàng của chi nhánh sử dụng App MBBank đạt hơn 104.600 người dùng. Tổng quy mô khách hàng cá nhân tại địa bàn đạt trên 513.000 khách hàng, chiếm tỷ lệ 42% dân số Đà Nẵng. Số lượng khách hàng doanh nghiệp tiếp tục tăng đều qua các năm.

Tối 16-8-2024, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) chi nhánh Đà Nẵng tổ chức Lễ kỷ niệm 20 năm thành lập. Trung tướng Trịnh Đình Thạch, Bí thư Đảng ủy, Chính ủy Quân khu 5; Thiếu tướng Cao Phi Hùng, Phó tư lệnh Quân khu 5 tham dự buổi lễ. Chủ tịch UBND thành phố đã trao tặng Cờ ghi nhận thành tích 20 năm MB Đà Nẵng.

Đến nay, số lượng khách hàng của Chi nhánh sử dụng App MBBank đạt hơn 104.600 người dùng. Tổng quy mô khách hàng cá nhân tại địa bàn đạt trên 513.000 khách hàng, chiếm tỷ lệ 42% dân số Đà Nẵng. Số lượng khách hàng doanh nghiệp tiếp tục tăng đều qua các năm.

Cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận



Hình 2.2 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại Ngân hàng TMCP Quân đội CN Đà Nẵng

(Nguồn: MB – Chi nhánh Đà Nẵng)

Ban giám đốc: Ban giám đốc có nhiệm vụ quản lý và điều hành mọi hoạt động của chi nhánh, hướng dẫn chỉ đạo thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ và phạm vi hoạt động của cấp trên giao, đại diện ký kết các hợp đồng với khách hàng. Ban giám đốc chi nhánh

sẽ xây dựng kế hoạch kinh doanh, phân bổ nguồn lực, giám sát nhân viên và đảm bảo chi nhánh đạt được các mục tiêu kinh doanh đã đề ra.

Phòng kế toán và dịch vụ ngân hàng: Chịu trách nhiệm trong vấn đề tài chính của ngân hàng, thực hiện quản lý tài chính, quản lý tài sản chi nhánh, đảm bảo hoạt động tài chính diễn ra một cách chính xác, minh bạch và có hiệu quả.

Phòng giao dịch: Diễn ra quá trình giao dịch với các khách hàng. Ngoài thực hiện các giao dịch cơ bản, phòng giao dịch còn hỗ trợ, tư vấn khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ, giải đáp các thắc mắc liên quan đến Ngân hàng

Bộ phận hỗ trợ: Chuẩn bị hồ sơ pháp lý cho khoản vay của khách hàng sau khi nhận kết quả từ Bộ phận thẩm định, như hợp đồng tín dụng, văn bản nhận nợ, hợp đồng thế chấp...Tiến hành hoàn tất các loại giấy tờ bắt buộc theo quy định của MB Bank và hoàn tất thủ tục giải ngân cho khách hàng.

Bộ phận hành chính – nhân sự: Thực hiện vai trò quản lý nguồn nhân lực, điều hành các hoạt động hành chính, đảm bảo các vấn đề về an toàn vệ sinh và là nơi vận hành hệ thống lưu trữ văn bản hồ sơ. Tiến hành đưa ra các đề xuất và xây dựng các nội quy, quy chế văn hóa làm việc tại chi nhánh ngân hàng để phù hợp nhất với chính sách mà Ngân hàng Quân Đội đề ra. Quản lý và sử dụng con dấu chi nhánh, tiếp nhận đăng ký, chuyển phát, sao chụp, lưu trữ, tổng hợp các văn bản đi và văn bản đến của chi nhánh.

Phòng quan hệ khách hàng: Chịu trách nhiệm trong việc kết nối giữa ngân hàng với với khách hàng, có vai trò nắm bắt được những nhu cầu cũng như mong muốn của khách hàng để thực hiện giao dịch tại ngân hàng. Ở chi nhánh, phòng quan hệ khách hàng được chia thành:

- Phòng khách hàng lớn: Có vai trò quản lý những doanh nghiệp có quy mô lớn từ 1000 tỷ đồng trở lên. Tổ chức, phát triển và cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp có quy mô lớn.
- Phòng khách hàng doanh nghiệp: Tập trung vào phục vụ khách hàng là doanh nghiệp. Tổ chức, quản lý và thực hiện nghiệp vụ cấp tín dụng, bảo lãnh đối với khách hàng, quản lý rủi ro trong kinh doanh. Khai thác dịch vụ khách hàng của

các khách hàng doanh nghiệp, thực hiện công tác tín dụng bảo lãnh, thực hiện công tác kinh doanh ngoại tệ và dịch vụ thanh toán quốc tế.

Phòng khách hàng cá nhân: Đây là bộ phận sẽ trực tiếp giao tiếp với khách hàng là các cá nhân. Với nhiệm vụ là tìm hiểu, tư vấn, cung cấp và thực hiện các nghiệp vụ như cho vay, cầm cố, chiết khấu, bảo lãnh, cam kết, quản lý rủi ro trong kinh doanh, huy động vốn từ khách hàng, quản lý phát triển và cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng cá nhân. Nghiên cứu thẩm định, đề xuất và trình phê duyệt tín dụng (cho vay, cầm cố, chiết khấu, bảo lãnh và cam kết) cho khách hàng theo quy định của Ngân hàng.

2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của MB Bank Đà Nẵng:

Chi nhánh triển khai các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng mà MB Bank cung cấp (tiền gửi, cho vay cá nhân/doanh nghiệp, dịch vụ thanh toán, phát hành thẻ, chuyển tiền quốc tế/nội địa...) trên địa bàn Đà Nẵng theo chính sách, định hướng và quy định của trụ sở chính:

- *Huy động vốn từ khách hàng địa phương.*

Chi nhánh có nhiệm vụ tiếp nhận và quản lý các khoản tiền gửi cá nhân, tổ chức tại khu vực Đà Nẵng, đáp ứng nhu cầu tiết kiệm, gửi thanh toán của khách hàng trong vùng.

- *Cho vay và cấp tín dụng địa phương.*

Chi nhánh chịu trách nhiệm xét duyệt, cấp tín dụng vay cá nhân và doanh nghiệp trên địa bàn Đà Nẵng theo các quy định và tiêu chí của ngân hàng, đồng thời quản lý rủi ro tín dụng và theo dõi nợ xấu.

- *Triển khai các dịch vụ ngân hàng điện tử, chuyển đổi số.*

Chi nhánh Đà Nẵng phải thực hiện nhiệm vụ tạo điều kiện, hướng dẫn, hỗ trợ khách hàng địa phương sử dụng các kênh số (Internet Banking, Mobile Banking, ứng dụng MB, thanh toán không bằng tiền mặt) và phối hợp trụ sở chính trong các chiến lược marketing online, chăm sóc khách hàng số.

- *Thực hiện các dịch vụ thanh toán & chuyển tiền.*

Chi nhánh xử lý các giao dịch thanh toán trong nước, hỗ trợ khách hàng chuyển/nhận tiền quốc tế, quản lý dòng tiền địa phương, thanh toán hóa đơn, dịch vụ giao dịch giữa khách hàng cá nhân/doanh nghiệp trong phạm vi được ủy quyền.

– *Quản lý quan hệ khách hàng & phát triển mạng lưới.*

Chi nhánh có nhiệm vụ phát triển quan hệ khách hàng trên địa bàn (tìm kiếm khách hàng mới, chăm sóc khách hàng hiện hữu), củng cố thương hiệu MB tại địa phương. Đồng thời chi nhánh phát triển mạng lưới phòng giao dịch, máy ATM, điểm giao dịch phụ để phủ hàng dịch vụ ngân hàng trong vùng.

– *Quản lý hoạt động rủi ro & kiểm soát nội bộ.*

Chi nhánh phải tuân thủ các quy định của pháp luật, Ngân hàng Nhà nước và của ngân hàng mẹ, theo dõi, kiểm soát rủi ro tín dụng, thanh khoản, vận hành; thực hiện kiểm tra, giám sát và báo cáo các vấn đề phát sinh trong hoạt động ngân hàng.

– *Đào tạo, phát triển nhân sự địa phương.*

Chi nhánh có nhiệm vụ tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng và phát triển đội ngũ nhân viên chi nhánh và phòng giao dịch tại Đà Nẵng để đáp ứng yêu cầu chuyên môn, phục vụ khách hàng tốt hơn.

○ **Quyền hạn:**

- Thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng được ủy quyền từ trụ sở chính trong phạm vi địa bàn (như huy động vốn, cho vay, thanh toán, phát hành thẻ, chuyển tiền...) theo quy định nội bộ và theo luật.
- Tự chủ thực hiện các hoạt động giao dịch, ký kết hợp đồng với khách hàng trong phạm vi thẩm quyền được ủy quyền.
- Phân công, bổ nhiệm và quản lý nhân sự nội bộ chi nhánh (theo ủy quyền của ngân hàng mẹ).
- Yêu cầu các khách hàng, tổ chức tín dụng trên địa bàn cung cấp thông tin, báo cáo định kỳ hoặc đột xuất để phục vụ công tác quản lý, giám sát nội bộ và báo cáo cấp trên.
- Quản lý, vận hành, bảo đảm an toàn tài sản, tiền mặt, kho quỹ, giấy tờ có giá được giao cho chi nhánh theo quy định.

- Báo cáo định kỳ / đột xuất cho ngân hàng mẹ và cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh, tài chính, rủi ro, hoạt động ngoại hối trên địa bàn.
- Quản lý nội bộ: kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ chi nhánh, kiểm tra, giám sát việc tuân thủ chính sách và quy định của ngân hàng mẹ trong chi nhánh
- Triển khai các hoạt động marketing, truyền thông, quảng bá thương hiệu và sản phẩm của ngân tại địa phương (phối hợp với trụ sở chính).
- Thực hiện các quyền hạn tài chính nội bộ như quản lý nguồn vốn chi nhánh theo quy định ngân hàng mẹ, quyết định phân bổ chi phí, thu chi trong phạm vi ngân sách được giao.

2.1.3 Các sản phẩm/dịch vụ kinh doanh của MB Bank – CN Đà Nẵng

Tại Đà Nẵng, kinh doanh theo phương hướng phát triển tại Đà Nẵng dưới sự chỉ đạo của Hội Sở. Ngân hàng MB Bank nói chung, chi nhánh Đà Nẵng nói riêng nắm bắt kịp thời các nhu cầu của khách hàng và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ để đáp ứng đầy đủ các nhu cầu, hỗ trợ việc sản xuất, kinh doanh, giao dịch thanh toán của khách hàng. Sản phẩm và dịch vụ được chia thành 3 nhóm chính:

○ Nhóm sản phẩm cho vay

- Cho vay nhà đất: Hỗ trợ vay mua, xây, sửa nhà đất với hạn mức linh hoạt theo nhu cầu, thời hạn tối đa 35 năm.
- Cho vay nhà dự án: Dành cho khách hàng vay vốn mua nhà tại các dự án MB hợp tác, bảo trợ.
- Cho vay ô tô: Vay mua ô tô mới/đã qua sử dụng, thời hạn tối đa 10 năm, dùng chính xe làm tài sản đảm bảo.
- Cho vay sản xuất kinh doanh: Hỗ trợ vốn cho hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh nhỏ, vay ngắn/trung/dài hạn.
- Cho vay tín chấp quân nhân: Sản phẩm riêng cho quân nhân, vay không cần tài sản đảm bảo.
- Cho vay tiêu dùng: Vay phục vụ các mục đích cá nhân như sửa nhà, học phí, du lịch.
- Cho vay lương MB: Dành cho khách hàng nhận lương qua MB, không cần tài sản đảm bảo.

- Cho vay sổ tiết kiệm: Cầm cố sổ tiết kiệm MB để vay vốn, không tất toán sổ, lãi suất thấp.
- Cho vay thấu chi: Cấp hạn mức chi tiêu vượt số dư tài khoản cho khách hàng có thu nhập ổn định.
- Cho vay khác (QR hộ kinh doanh...): Các khoản vay linh hoạt như cho hộ kinh doanh dùng QR, vay qua app, chương trình ưu đãi theo thời điểm.
- Cho vay bổ sung vốn lưu động: Hỗ trợ doanh nghiệp bổ sung nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên như mua nguyên vật liệu, thanh toán chi phí vận hành, trả lương người lao động và dự trữ hàng hóa. Khoản vay thường có thời hạn ngắn, thủ tục linh hoạt và đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.
- Cho vay đầu tư tài sản cố định (TSCĐ): Hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, nhà xưởng hoặc dây chuyền sản xuất nhằm nâng cao năng lực sản xuất và mở rộng quy mô hoạt động. Đây chủ yếu là các khoản vay trung và dài hạn với thời gian hoàn vốn tương đối dài.
- Cho vay mở rộng sản xuất kinh doanh: Cung cấp nguồn vốn cho doanh nghiệp thực hiện các kế hoạch mở rộng quy mô hoạt động, phát triển thị trường, mở thêm chi nhánh, tăng công suất sản xuất hoặc triển khai các dự án kinh doanh mới. Sản phẩm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo động lực tăng trưởng cho doanh nghiệp.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: Ngân hàng cấp cho doanh nghiệp một hạn mức tín dụng trong thời gian nhất định, cho phép khách hàng chủ động vay và hoàn trả nhiều lần trong phạm vi hạn mức được phê duyệt. Hình thức này phù hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng vốn thường xuyên và dòng tiền luân chuyển liên tục.
- Cho vay từng lần: Mỗi lần phát sinh nhu cầu vốn, doanh nghiệp và ngân hàng thực hiện hồ sơ vay riêng biệt. Sản phẩm phù hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn không thường xuyên hoặc phát sinh theo từng phương án kinh doanh cụ thể.
- Cho vay theo dự án đầu tư: Tài trợ vốn cho các dự án đầu tư mở rộng sản xuất, xây dựng nhà xưởng, đầu tư cơ sở hạ tầng hoặc các dự án phát triển dài hạn. Ngân hàng thực hiện thẩm định tính khả thi và hiệu quả tài chính của dự án trước khi quyết định cấp tín dụng.

- **Cho vay thấu chi doanh nghiệp:** Cho phép doanh nghiệp chi vượt số dư trên tài khoản thanh toán trong phạm vi hạn mức được ngân hàng cấp. Hình thức này giúp doanh nghiệp đáp ứng kịp thời các nhu cầu thanh toán ngắn hạn và duy trì hoạt động kinh doanh liên tục.
- Tài trợ thương mại và xuất nhập khẩu: Hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện các giao dịch thương mại trong nước và quốc tế thông qua các sản phẩm như phát hành thư tín dụng (L/C), bảo lãnh thanh toán, chiết khấu chứng từ, tài trợ nhập khẩu và xuất khẩu. Sản phẩm góp phần nâng cao khả năng thanh toán và mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Cho vay tín chấp doanh nghiệp: Cấp tín dụng dựa trên năng lực tài chính, uy tín và lịch sử quan hệ tín dụng của doanh nghiệp mà không yêu cầu tài sản bảo đảm. Hình thức này thường áp dụng đối với các doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh và dòng tiền ổn định.
- Cho vay số trên nền tảng Biz MBBank: Là sản phẩm tín dụng được tích hợp trên nền tảng ngân hàng số dành cho doanh nghiệp của MB Bank, cho phép khách hàng thực hiện đăng ký, theo dõi hồ sơ và quản lý khoản vay trực tuyến. Sản phẩm giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, nâng cao trải nghiệm khách hàng và phù hợp với định hướng chuyển đổi số của ngân hàng.

○ **Nhóm sản phẩm huy động vốn**

Bên cạnh hoạt động cho vay, huy động vốn là nghiệp vụ nền tảng trong hoạt động kinh doanh của MB Bank. Thông qua các sản phẩm huy động vốn, ngân hàng thu hút nguồn tiền nhàn rỗi từ khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp, từ đó tạo lập nguồn vốn phục vụ hoạt động cấp tín dụng, đầu tư và cung ứng dịch vụ tài chính. Đối với MB Bank, nhóm sản phẩm huy động vốn được thiết kế tương đối đa dạng, phù hợp với nhu cầu quản lý tài chính, thanh toán và sinh lời của từng nhóm khách hàng.

– **Đối với khách hàng cá nhân**

- **Tiền gửi thanh toán:** Đây là sản phẩm tiền gửi không kỳ hạn, phục vụ nhu cầu giao dịch hằng ngày của khách hàng cá nhân như chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, nhận lương, chi tiêu qua thẻ và sử dụng các dịch vụ ngân hàng số. Mặc dù lãi suất của tiền gửi thanh toán thường thấp, nhưng đây là nguồn vốn có chi phí thấp đối với ngân hàng. Việc phát triển tài khoản thanh toán cá nhân giúp MB

Bank mở rộng tệp khách hàng, gia tăng số lượng giao dịch và nâng cao tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn, qua đó cải thiện hiệu quả sử dụng vốn.

- **Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:** Đây là sản phẩm huy động vốn truyền thống, phù hợp với khách hàng có nguồn tiền nhàn rỗi và mong muốn tích lũy an toàn. Khách hàng có thể lựa chọn nhiều kỳ hạn khác nhau tùy theo nhu cầu tài chính, từ ngắn hạn đến dài hạn. Đối với ngân hàng, tiền gửi có kỳ hạn giúp tạo ra nguồn vốn ổn định hơn so với tiền gửi thanh toán, hỗ trợ cân đối nguồn vốn cho hoạt động cho vay, đặc biệt là các khoản vay trung và dài hạn.
 - **Tiết kiệm trực tuyến:** Sản phẩm này cho phép khách hàng gửi tiền, tắt toán và quản lý khoản tiết kiệm thông qua ứng dụng MBBank mà không cần đến quầy giao dịch. Đây là sản phẩm phù hợp với xu hướng chuyển đổi số của ngân hàng, giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, chủ động quản lý tài chính và có thể tiếp cận các mức lãi suất cạnh tranh. Đối với MB Bank, tiết kiệm trực tuyến giúp giảm chi phí vận hành, tăng tỷ lệ giao dịch trên kênh số và nâng cao trải nghiệm khách hàng.
 - **Chứng chỉ tiền gửi:** Đây là sản phẩm huy động vốn có kỳ hạn, thường áp dụng với mức lãi suất hấp dẫn hơn so với tiền gửi thông thường trong từng thời kỳ. Chứng chỉ tiền gửi phù hợp với khách hàng có nhu cầu đầu tư an toàn và ổn định trong trung hoặc dài hạn. Đối với ngân hàng, sản phẩm này giúp đa dạng hóa nguồn vốn huy động và tăng khả năng chủ động trong cân đối kỳ hạn vốn.
- ***Đối với khách hàng doanh nghiệp***
- **Tiền gửi thanh toán doanh nghiệp:** Đây là sản phẩm cơ bản dành cho doanh nghiệp nhằm phục vụ nhu cầu thanh toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh như chuyển khoản cho đối tác, nhận tiền bán hàng, thanh toán nhà cung cấp, nộp thuế, chi trả lương và quản lý dòng tiền hằng ngày. Đối với ngân hàng, tiền gửi thanh toán doanh nghiệp là nguồn vốn không kỳ hạn quan trọng, có chi phí huy động thấp. Đồng thời, thông qua tài khoản thanh toán, MB Bank có thể theo dõi dòng tiền của doanh nghiệp, từ đó hỗ trợ tốt hơn cho công tác đánh giá năng lực tài chính và thẩm định tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp.
 - **Tiền gửi có kỳ hạn doanh nghiệp:** Sản phẩm này dành cho các doanh nghiệp có nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi trong quá trình hoạt động kinh doanh. Thay vì để vốn không sinh lời trên tài khoản thanh toán, doanh nghiệp có thể gửi có kỳ hạn

để hưởng lãi suất cao hơn trong thời gian chưa sử dụng vốn. Đối với MB Bank, tiền gửi có kỳ hạn doanh nghiệp giúp tăng quy mô nguồn vốn huy động, tạo điều kiện mở rộng hoạt động cho vay và nâng cao khả năng cân đối thanh khoản.

- **Tiền gửi trực tuyến doanh nghiệp trên Biz MBBank:** Đây là sản phẩm gắn với nền tảng ngân hàng số dành cho khách hàng doanh nghiệp của MB Bank. Doanh nghiệp có thể mở, tắt toán và quản lý khoản tiền gửi trực tuyến mà không cần thực hiện thủ tục trực tiếp tại quầy. Sản phẩm này giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc quản lý nguồn tiền nhàn rỗi, tối ưu hóa dòng tiền và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Đối với MB Bank, việc phát triển tiền gửi trực tuyến doanh nghiệp góp phần gia tăng mức độ gắn kết của khách hàng với hệ sinh thái số của ngân hàng.
- **Dịch vụ quản lý dòng tiền doanh nghiệp:** Đây là nhóm sản phẩm hỗ trợ doanh nghiệp quản lý dòng tiền tập trung, theo dõi số dư, điều chuyển vốn giữa các tài khoản và tối ưu hóa nguồn tiền trong hệ thống. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp có nhiều chi nhánh, điểm bán hoặc đơn vị thành viên, dịch vụ quản lý dòng tiền giúp nâng cao hiệu quả quản trị tài chính và giảm tình trạng vốn nhàn rỗi phân tán. Đối với ngân hàng, sản phẩm này không chỉ giúp gia tăng nguồn tiền gửi doanh nghiệp mà còn tạo điều kiện để phát triển thêm các dịch vụ khác như thanh toán, bảo lãnh, tài trợ thương mại và cho vay vốn lưu động.

– *Nhóm sản phẩm thẻ và dịch vụ khác*

- Dòng thẻ đa năng (Hybrid) – MB Hi Collection

Đây là dòng thẻ tiên phong tích hợp thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ trên cùng một chip.

- Chức năng: Tự động nhận diện nguồn tiền để thanh toán (ưu tiên dùng hạn mức tín dụng nếu đủ điều kiện hoặc trừ tiền trong tài khoản).
- Công dụng: Bảo mật tối đa vì không in tên và số thẻ trên bề mặt; cá nhân hoá với hàng chục thiết kết theo chủ đề như Cung hoàng đạo, Vạn vật hữu linh hay phong cách Genz.

- Dòng thẻ tín dụng quốc tế (Credit Card)

Cho phép khách hàng “chi tiêu trước, trả tiền sau” với thời gian miễn lãi đến 45 – 55 ngày.

- MB Visa Infinite: Dòng thẻ “quyền lực” nhất bằng kim loại mạ vàng, dành cho khách hàng VIP với đặc quyền phòng chờ sân bay hạng thương gia toàn cầu và bảo hiểm du lịch giá trị cao.
 - MB Visa Modern Youth: Thẻ phi vật lý (digital) dành riêng cho giới trẻ, mở nhanh trên App, dùng để thanh toán online và liên kết các ví điện tử.
 - MB JCB Sakura: Chuyên biệt cho các ưu đãi mua sắm và ẩm thực Nhật Bản.
- Dòng thẻ ghi nợ (Debit Card)

Thẻ kết nối trực tiếp với tài khoản thanh toán, nạp bao nhiêu dùng bấy nhiêu.

- Thẻ ghi nợ nội địa (Active Plus): Chức năng chính là rút tiền tại ATM và chuyển khoản trong nước qua hệ thống Napas.
- Thẻ ghi nợ quốc tế (Visa/Mastercard Debit): Cho phép rút tiền và thanh toán tại hàng triệu điểm chấp nhận thẻ trên toàn thế giới có biểu tượng Visa/Mastercard.
- Tài khoản số đẹp: Mở theo nhu cầu của KH, có ý nghĩa về phong thủy, dễ nhớ và nhận thêm các giá trị gia tăng khác.
- Bảo hiểm: Bảo hiểm tử kỳ, theo khoản vay.
- App: Ứng dụng app MBBank.
- Loa thanh toán và VQR: Dành riêng cho KH có kinh doanh, hỗ trợ thanh toán không tiền mặt.

2.1.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của MBBank – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

a) Tình hình kết quả huy động vốn

Bảng 2.1 Tình hình huy động vốn MB Bank - Chi nhánh Đà Nẵng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng vốn huy động	2930	100	3355	100%	3.825	100%	425	14,50%	470	14,01%
<i>Phân theo kỳ hạn huy động</i>										
- Không kỳ hạn	615	22,22	677	20,18%	745	19,48%	26	3,99%	68	10,04%
- Có kỳ hạn ≤ 12 tháng	1427	48,70	1771	52,79%	2.060	53,86%	344	24,11%	289	16,32%
- Có kỳ hạn > 12 tháng	852	29,08	907	27,03%	1.020	26,67%	55	6,46,%	113	12,46,%
<i>Phân theo đối tượng huy động</i>										
- Dân cư	2101	71,71	2425	72,28%	2.790	72,94%	324	15,42%	365	15,05%
- Tổ chức	829	28,29	930	27,72%	1.035	27,06%	101	12,18%	105	11,29%

(Nguồn: Ngân hàng MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động huy động vốn của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng duy trì đà tăng trưởng tích cực và ổn định, tạo nền tảng quan trọng cho việc mở rộng hoạt động tín dụng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh. Tổng nguồn vốn huy động tăng từ 2.930 tỷ đồng năm 2023 lên 3.355 tỷ đồng năm 2024 và đạt 3.825 tỷ đồng năm 2025, tương ứng mức tăng 14,51% và 14,01% qua các năm. Kết quả này cho thấy chi nhánh đã khai thác hiệu quả nguồn vốn nhân rồi trong nền kinh tế, đồng thời khẳng định uy tín thương hiệu và năng lực cạnh tranh của MB Bank trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Xét theo kỳ hạn huy động, nguồn vốn có sự chuyển dịch theo hướng tập trung vào các khoản tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng. Cụ thể, tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng tăng từ 1.427 tỷ đồng năm 2023 lên 2.060 tỷ đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nguồn vốn huy động và tăng từ 48,70% lên 53,86%. Điều này phản ánh xu hướng khách hàng ưu tiên lựa chọn các khoản tiền gửi ngắn hạn nhằm đảm bảo tính linh

hoạt trong sử dụng vốn, đồng thời cho thấy chính sách lãi suất và các chương trình huy động ngắn hạn của MB Bank đã phát huy hiệu quả trong việc thu hút khách hàng.

Trong khi đó, tiền gửi không kỳ hạn vẫn duy trì tăng trưởng về quy mô, từ 651 tỷ đồng năm 2023 lên 745 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng của nguồn vốn này giảm từ 22,22% xuống 19,48%. Nguyên nhân chủ yếu là tốc độ tăng của tiền gửi có kỳ hạn cao hơn đáng kể so với tiền gửi thanh toán. Mặc dù vậy, việc duy trì quy mô tiền gửi không kỳ hạn ở mức tương đối cao vẫn mang lại lợi thế cho chi nhánh trong việc giảm chi phí vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Đối với nguồn vốn huy động có kỳ hạn trên 12 tháng, quy mô vốn tăng từ 852 tỷ đồng năm 2023 lên 1.020 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng lại giảm nhẹ từ 29,08% xuống 26,67%. Điều này cho thấy mặc dù khách hàng vẫn duy trì nhu cầu gửi tiền dài hạn, song tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn này thấp hơn so với tiền gửi ngắn hạn. Dù vậy, nguồn vốn trung và dài hạn vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo cân đối nguồn vốn cho các khoản tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh.

Xét theo đối tượng huy động, nguồn vốn từ khách hàng dân cư luôn chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2023, tiền gửi dân cư đạt 2.101 tỷ đồng, chiếm 71,71% tổng nguồn vốn huy động; đến năm 2025 tăng lên 2.790 tỷ đồng, tương ứng 72,94%. Sự gia tăng này cho thấy MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng đã xây dựng được nền khách hàng cá nhân ổn định, đồng thời triển khai hiệu quả các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm và chương trình chăm sóc khách hàng. Đây là nguồn vốn có tính ổn định cao, góp phần đảm bảo khả năng thanh khoản và hỗ trợ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Bên cạnh đó, nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế cũng tăng từ 829 tỷ đồng năm 2023 lên 1.035 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng của nguồn vốn này giảm nhẹ từ 28,29% xuống 27,06% do tốc độ tăng trưởng của huy động dân cư cao hơn. Mặc dù chiếm tỷ trọng thấp hơn, đây vẫn là nguồn vốn quan trọng giúp ngân hàng mở rộng quan hệ khách hàng doanh nghiệp và phát triển các dịch vụ tài chính đi kèm như thanh toán, quản lý dòng tiền và tài trợ thương mại.

Nhìn chung, hoạt động huy động vốn của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025 đạt kết quả khả quan với tốc độ tăng trưởng duy trì ở mức trên 14% mỗi năm. Cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng gia tăng tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng và huy động từ khách hàng dân cư. Điều này không chỉ giúp chi

nhánh đảm bảo nguồn vốn ổn định phục vụ hoạt động tín dụng mà còn tạo tiền đề thuận lợi cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh trong những năm tiếp theo.

b) Tình hình kết quả cho vay

Bảng 2.2 Kết quả cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	1.773	100	2.088	100	2.460	100	315	17,77	372	17,82
Ngắn hạn	1.104	62,27	1.371	65,66	1.670	67,89	267	24,18	299	21,81
Trung - dài hạn	669	37,73	717	34,34	790	32,11	48	7,17	73	10,18
2. Doanh số thu nợ	1.225	100	1.417	100	1.650	100	192	15,67	233	16,44
Ngắn hạn	812	66,29	995	70,22	1.200	72,73	183	22,54	205	20,60
Trung - dài hạn	413	33,71	422	29,78	450	27,27	9	2,18	28	6,64
3. Dư nợ cuối kỳ	4.529	100	5.200	100	6.010	100	671	14,82	810	15,58
Ngắn hạn	2.682	59,22	3.058	58,81	3.528	58,70	376	14,02	470	15,37
Trung - dài hạn	1.847	40,78	2.142	41,19	2.482	41,30	295	15,97	340	15,87
4. Nợ xấu	37,33	100	37,08	100	36,5	100	-0,25	-0,67	-0,58	-1,56
Ngắn hạn	14,36	38,47	15,96	43,04	16,8	46,03	1,60	11,14	0,84	5,26
Trung - dài hạn	22,97	61,53	21,12	56,96	19,7	53,97	-1,85	-8,05	-1,42	-6,72
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,82		0,71		0,61		-0,11		-0,11	
Ngắn hạn	0,54		0,52		0,48		-0,01		-0,05	
Trung - dài hạn	1,24		0,99		0,79		-0,26		-0,19	

(Nguồn: Ngân hàng MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Doanh số cho vay tăng trưởng liên tục qua các năm. Năm 2023, doanh số cho vay đạt 1.773 tỷ đồng; năm 2024 tăng lên 2.088 tỷ đồng, tăng 315 tỷ đồng, tương ứng 17,77% so với năm trước. Đến năm 2025, doanh số cho vay tiếp tục đạt 2.460 tỷ đồng, tăng thêm 372 tỷ đồng, tương ứng 17,82% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh nhu cầu vốn của khách hàng trên địa bàn tiếp tục gia tăng, đồng thời cho thấy chi nhánh đã thực hiện hiệu quả chính sách mở rộng tín dụng phù hợp với định hướng tăng trưởng của MB Bank.

Xét theo kỳ hạn, doanh số cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu tín dụng. Tỷ trọng cho vay ngắn hạn tăng từ 62,27% năm 2023 lên 67,89% năm 2025, trong khi tỷ trọng cho vay trung và dài hạn giảm từ 37,73% xuống còn 32,11%. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng của chi nhánh tập trung chủ yếu vào việc đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, tài trợ sản xuất kinh doanh và bổ sung vốn ngắn hạn cho khách hàng.

Song song với sự gia tăng doanh số cho vay, doanh số thu nợ cũng có xu hướng tăng trưởng ổn định. Năm 2023, doanh số thu nợ đạt 1.225 tỷ đồng, tăng lên 1.417 tỷ đồng vào năm 2024 và đạt 1.650 tỷ đồng vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng lần lượt đạt 15,67% và 16,44%. Kết quả này cho thấy công tác quản lý và thu hồi nợ của chi nhánh được thực hiện hiệu quả, góp phần duy trì vòng quay vốn tín dụng và hạn chế phát sinh các khoản nợ quá hạn.

Về cơ cấu, doanh số thu nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng ngày càng lớn, từ 66,29% năm 2023 lên 72,73% năm 2025, phản ánh đặc điểm các khoản vay ngắn hạn có chu kỳ quay vòng vốn nhanh và khả năng thu hồi vốn cao hơn so với các khoản vay trung và dài hạn.

Cùng với sự gia tăng của hoạt động giải ngân, dư nợ cuối kỳ của chi nhánh cũng tăng trưởng liên tục. Cụ thể, dư nợ cho vay tăng từ 4.529 tỷ đồng năm 2023 lên 5.200 tỷ đồng năm 2024 và đạt 6.010 tỷ đồng năm 2025, tương ứng mức tăng 14,82% và 15,58% qua các năm. Điều này cho thấy quy mô tín dụng của chi nhánh ngày càng được mở rộng, đồng thời khẳng định khả năng khai thác khách hàng và phát triển thị trường tín dụng của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng.

Trong cơ cấu dư nợ, dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn dư nợ trung và dài hạn. Năm 2025, dư nợ ngắn hạn đạt 3.528 tỷ đồng, chiếm 58,70% tổng dư nợ, trong khi dư nợ trung và dài hạn đạt 2.482 tỷ đồng, chiếm 41,30%. Cơ cấu này phù hợp với định hướng tín dụng của ngân hàng trong việc ưu tiên các khoản vay có thời gian thu hồi vốn nhanh nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro tín dụng.

Mặc dù quy mô tín dụng tăng mạnh nhưng nợ xấu của chi nhánh lại có xu hướng giảm. Năm 2023, nợ xấu ở mức 37,33 tỷ đồng, giảm xuống 37,08 tỷ đồng năm 2024 và còn 36,50 tỷ đồng năm 2025. Tương ứng, tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,82% năm 2023 xuống 0,71% năm 2024 và tiếp tục giảm còn 0,61% năm 2025. Đây là tín hiệu tích cực cho thấy chất lượng tín dụng của chi nhánh được cải thiện đáng kể, công tác thẩm định, giám sát và quản lý các khoản vay được thực hiện hiệu quả.

Xét theo kỳ hạn, tỷ lệ nợ xấu của các khoản vay trung và dài hạn luôn cao hơn các khoản vay ngắn hạn. Tuy nhiên, tỷ lệ này đã giảm mạnh từ 1,24% năm 2023 xuống còn 0,79% năm 2025, trong khi tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm từ 0,54% xuống còn 0,48%. Điều này cho thấy ngân hàng đã tăng cường kiểm soát rủi ro đối với các khoản tín dụng có thời hạn dài, góp phần nâng cao chất lượng danh mục tín dụng và đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng đạt kết quả tích cực với quy mô tín dụng tăng trưởng ổn định, khả năng thu hồi nợ được cải thiện và chất lượng tín dụng ngày càng nâng cao. Đây là cơ sở quan

trọng để chi nhánh tiếp tục mở rộng hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa trong các năm tiếp theo.

c) Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Tổng thu nhập	424,92	100%	458,29	100%	494,70	100%	33,37	7,85%	36,41	7,94%
Thu nhập từ lãi và các khoản thu nhập tương tự	371,04	87,32%	400,30	87,35%	432,33	87,39%	29,26	7,89%	32,03	8,00%
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	29,38	6,91%	32,19	7,02%	35,08	7,09%	2,81	9,56%	2,89	8,98%
Thu nhập từ hoạt động khác	24,50	5,77%	25,80	5,63%	27,29	5,52%	1,30	5,31%	1,49	5,78%
2. Chi phí	233,82	100%	244,82	100%	257,10	100%	11,00	4,70%	12,28	5,02%
Chi phí trả lãi và các chi phí tương tự	220,41	94,26%	232,16	94,83%	244,93	95,27%	11,75	5,33%	12,77	5,50%
Chi phí hoạt động hoạt động	3,59	1,54%	3,62	1,48%	3,70	1,44%	0,03	0,84%	0,08	2,21%
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	9,58	4,10%	8,78	3,59%	8,20	3,19%	(0,80)	-8,35%	(0,58)	-6,61%
Chi phí khác	0,24	0,10%	0,26	0,11%	0,27	0,11%	0,02	8,33%	0,01	3,85%
3. Lợi nhuận trước thuế	191,10		213,47		237,60		19,80	11,6%	22,37	22,37

(Nguồn: Ngân hàng MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Tổng thu nhập của chi nhánh tăng liên tục qua các năm. Năm 2023, tổng thu nhập đạt 424,92 tỷ đồng; năm 2024 tăng lên 458,29 tỷ đồng, tăng 33,37 tỷ đồng, tương ứng 7,85% so với năm trước. Đến năm 2025, tổng thu nhập tiếp tục đạt 494,70 tỷ đồng, tăng thêm 36,41 tỷ đồng, tương ứng 7,94% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoạt động tín dụng và dịch vụ ngân hàng.

Trong cơ cấu thu nhập, thu nhập từ lãi vay luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2023, thu nhập từ lãi vay đạt 371,04 tỷ đồng, chiếm 87,32% tổng thu nhập; năm 2024 đạt 400,30 tỷ đồng, chiếm 87,35%; đến năm 2025 tăng lên 432,33 tỷ đồng, chiếm 87,39%. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng vẫn là nguồn thu chủ yếu của chi nhánh. Sự gia tăng của khoản mục này phù hợp với xu hướng tăng trưởng doanh số cho vay và dư nợ tín dụng trong cùng giai đoạn.

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ (HDDV) cũng ghi nhận mức tăng trưởng khá tích cực. Cụ thể, khoản thu này tăng từ 29,38 tỷ đồng năm 2023 lên 35,08 tỷ đồng năm 2025, với tốc độ tăng trưởng lần lượt 9,56% và 8,98% qua các năm. Kết quả này cho thấy chi nhánh đã từng bước đẩy mạnh cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại như thanh toán, ngân hàng số, bảo lãnh, tài trợ thương mại và các dịch vụ giá trị gia tăng khác. Tuy nhiên, tỷ trọng thu nhập dịch vụ vẫn chỉ dao động quanh mức 7%, cho thấy nguồn thu của chi nhánh vẫn phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động tín dụng.

Đối với thu nhập từ hoạt động khác, giá trị tuyệt đối tăng từ 24,50 tỷ đồng năm 2023 lên 27,29 tỷ đồng năm 2025. Mặc dù đóng góp tỷ trọng không lớn trong tổng thu nhập, khoản mục này vẫn góp phần đa dạng hóa nguồn thu và giảm bớt sự phụ thuộc vào thu nhập lãi vay.

Song song với sự gia tăng của thu nhập, tổng chi phí của chi nhánh cũng có xu hướng tăng nhưng với tốc độ thấp hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Năm 2023, tổng chi phí đạt 233,82 tỷ đồng; năm 2024 tăng lên 244,82 tỷ đồng và năm 2025 đạt 257,10 tỷ đồng, tương ứng mức tăng 4,70% và 5,02%. Mức tăng chi phí chủ yếu đến từ chi phí trả lãi huy động vốn nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô tín dụng của chi nhánh.

Trong cơ cấu chi phí, chi phí trả lãi chiếm tỷ trọng lớn nhất, dao động từ 94% đến 95% tổng chi phí. Năm 2025, chi phí trả lãi đạt 244,93 tỷ đồng, tăng 12,77 tỷ đồng so với năm 2024. Điều này phản ánh quy mô huy động vốn tiếp tục được mở rộng để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn ngày càng tăng của khách hàng.

Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng có xu hướng giảm dần từ 9,58 tỷ đồng năm 2023 xuống còn 8,20 tỷ đồng năm 2025. Việc giảm trích lập dự phòng cho thấy chất lượng tín dụng của chi nhánh được cải thiện, phù hợp với xu hướng giảm của tỷ lệ nợ xấu trong giai đoạn nghiên cứu. Đây là tín hiệu tích cực, góp phần hỗ trợ tăng trưởng lợi nhuận và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nhờ tốc độ tăng trưởng thu nhập cao hơn tốc độ gia tăng chi phí, lợi nhuận trước thuế của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng liên tục tăng qua các năm. Năm 2023, lợi nhuận trước thuế đạt 191,10 tỷ đồng; năm 2024 đạt 213,47 tỷ đồng, tăng 22,37 tỷ đồng, tương ứng 11,71%. Đến năm 2025, lợi nhuận trước thuế tiếp tục tăng lên 238,14 tỷ đồng, tăng 24,67 tỷ đồng, tương ứng 11,56% so với năm trước. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng trưởng thu nhập cho thấy chi nhánh đã quản lý chi phí hiệu quả, đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả sử dụng vốn.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, kết quả hoạt động kinh doanh của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng có sự tăng trưởng ổn định và bền vững. Thu nhập tăng trưởng đều, chi phí được kiểm soát hợp lý, chất lượng tín dụng được cải thiện thông qua việc giảm chi phí dự phòng rủi ro tín dụng, từ đó góp phần nâng cao lợi nhuận trước thuế của chi nhánh. Đây là cơ sở quan trọng để MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

2.2 Thực trạng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa trong giai đoạn 2023 – 2025

2.2.1 Tình hình chung cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bảng 2.4 Tình hình cho vay KHDNVVN giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	1.773	100	2.088	100	2460	100	315	17,77	372	17,82
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	400	22,56	410	19,64	500	20,33	10	2,50	90	21,95
2. Doanh số thu nợ	1.225	100	1.417	100,0	1650	100	192	15,67	233	16,44
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	300	24,49	310	21,88	350	21,21	10	3,33	40	12,90
3. Dự nợ cho vay	4.529	100	5.200	100	6010	100	671	14,82	810	15,58
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	1.500	33,12	1.600	30,77	1750	29,12	100	6,67	150	9,38
4. Nợ xấu	37,33	100	37,08	100	36,50	100	-0,25	(0,67)	-0,58	(1,56)
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	10,9	29	8,4	22,65	9,2	25,21	-2,50	(22,94)	0,80	9,52
5. Tỷ lệ nợ xấu	0,82		0,71		0,61		-0,11		-0,11	
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa	0,73		0,53		0,53		-0,20		0,00	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng)

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực. Bên cạnh tác động từ sự phục hồi của nền kinh tế, kết quả này còn gắn liền với định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội trong việc đẩy mạnh chuyển đổi số, mở rộng tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp và nâng cao chất lượng quản trị rủi ro. Theo định hướng được MB công bố, ngân hàng tập trung phát triển mạnh phân khúc khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời ưu tiên các lĩnh vực sản xuất, xuất khẩu và các ngành kinh tế trọng điểm.

Năm 2024, doanh số cho vay đối với khách hàng DNNVV đạt 410 tỷ đồng, tăng 2,50% so với năm 2023. Mức tăng trưởng chưa cao phản ánh sự thận trọng của ngân hàng trong bối cảnh thị trường vẫn còn nhiều khó khăn sau giai đoạn suy giảm kinh tế, đặc biệt đối với nhóm doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Tuy nhiên, đây cũng là giai đoạn MB đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số vào hoạt động tín dụng, tự động hóa quy trình phê duyệt và nâng cao năng lực đánh giá khách hàng thông qua các nền tảng dữ liệu và trí tuệ nhân tạo, tạo nền tảng cho tăng trưởng tín dụng trong các năm tiếp theo.

Đến năm 2025, doanh số cho vay DNNVV tăng mạnh lên 500 tỷ đồng, tương ứng mức tăng 21,95% so với năm 2024. Kết quả này phù hợp với chiến lược mở rộng tín dụng của MB khi ngân hàng xác định DNNVV là một trong những phân khúc khách hàng trọng tâm. Bên cạnh đó, việc triển khai nền tảng ngân hàng số dành cho doanh nghiệp Biz MBBank, cùng các giải pháp tài chính số và hệ sinh thái số dành cho doanh nghiệp, đã giúp khách hàng tiếp cận vốn thuận tiện hơn, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và nâng cao trải nghiệm giao dịch.

Cùng với sự gia tăng doanh số cho vay, dư nợ cho vay DNNVV tăng từ 1.500 tỷ đồng năm 2023 lên 1.750 tỷ đồng năm 2025. Điều này cho thấy MB Đà Nẵng không chỉ mở rộng quy mô cho vay mà còn duy trì được khả năng giữ chân khách hàng doanh nghiệp. Đặc biệt, các khoản cho vay tập trung chủ yếu vào nhu cầu vốn lưu động và tài trợ hoạt động sản xuất kinh doanh, phù hợp với đặc điểm của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Mặc dù quy mô cho vay tăng lên, chất lượng cho vay vẫn được đảm bảo khi tỷ lệ nợ xấu của khách hàng DNNVV giảm từ 0,73% năm 2023 xuống 0,53% năm 2024 và duy trì ở mức 0,53% năm 2025. Kết quả này phản ánh hiệu quả của công tác thẩm định, kiểm tra sau cho vay và hệ thống quản trị rủi ro mà MB đang triển khai trong quá trình

chuyển đổi số. Theo Báo cáo thường niên năm 2024, MB đã ứng dụng AI vào hoạt động đánh giá tín dụng, tăng mức độ tự động hóa trong quy trình nghiệp vụ và kiểm soát chất lượng tín dụng chặt chẽ, qua đó góp phần duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp so với mặt bằng chung của ngành ngân hàng.

Nhìn chung, kết quả cho vay đối với khách hàng DN NVV tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 phản ánh sự kết hợp giữa chiến lược mở rộng tín dụng có chọn lọc, đẩy mạnh chuyển đổi số và nâng cao chất lượng quản trị rủi ro của ngân hàng. Đây là nền tảng quan trọng để chi nhánh tiếp tục phát triển hoạt động cho vay DN NVV theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững trong thời gian tới.

2.2.2 Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo thời hạn vay

Bảng 2.5 Tình hình cho vay KHDNVVN theo kỳ hạn vay giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay KHDNVVN	400	100	410	100	500	100	10	100	90	100
Ngắn hạn	279,65	69,91	288,43	70,35	354,72	70,94	8,78	87,80	66,29	22,98
Trung - dài hạn	120,35	30,09	121,57	29,65	145,28	29,06	1,22	12,20	23,71	19,50
2. Doanh số thu nợ KHDNVVN	300	100	310	100	350	100	10	100	40	100
Ngắn hạn	214,82	71,61	223,76	72,18	254,37	72,68	8,94	89,40	30,61	76,53
Trung - dài hạn	85,18	28,39	86,24	27,82	95,63	27,32	1,06	10,60	9,39	23,48
3. Dư nợ cho vay KHDNVVN	1.500	100	1.600	100	1750	100	100	100	150	100
Ngắn hạn	928,74	61,92	1006,85	62,93	1.117,46	63,85	78,11	8,41	110,61	73,74
Trung - dài hạn	571,26	38,08	593,15	37,07	632,55	36,15	21,89	3,83	39,40	26,26
4. Nợ xấu	10,90	100	8,40	100	9,20	100	-2,50	(22,94)	0,80	9,52
Ngắn hạn	4,08	37,43	3,11	37,02	3,52	38,26	-0,97	38,80	0,41	51,25
Trung - dài hạn	6,82	62,57	5,29	62,98	5,68	61,74	-1,53	61,20	0,39	48,75
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,73		0,53		0,53		-0,20		0,00	
Ngắn hạn	0,44		0,31		0,32		-0,13		0,01	
Trung - dài hạn	1,19		0,89		0,90		-0,30		0,01	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng)

Năm 2023, doanh số cho vay đối với khách hàng DNNVV đạt 400 tỷ đồng, trong đó cho vay ngắn hạn đạt 279,65 tỷ đồng, chiếm 69,91% tổng doanh số cho vay DNNVV; cho vay trung và dài hạn đạt 120,35 tỷ đồng, chiếm 30,09%. Cơ cấu này phản ánh đặc điểm chung của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng khi nhu cầu vốn chủ yếu tập trung vào bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, thanh toán nguyên vật liệu, chi phí vận hành và mở rộng hoạt động thương mại.

Năm 2024, doanh số cho vay DNNVV đạt 410 tỷ đồng, tăng 10 tỷ đồng tương ứng 2,50% so với năm 2023. Trong đó, doanh số cho vay ngắn hạn tăng lên 288,43 tỷ đồng, tăng 8,78 tỷ đồng và chiếm 70,35% tổng doanh số cho vay; ngược lại, doanh số cho vay trung và dài hạn chỉ tăng nhẹ 1,22 tỷ đồng, đạt 121,57 tỷ đồng. Mức tăng trưởng tín dụng còn tương đối thấp xuất phát từ việc ngân hàng thực hiện chính sách kiểm soát rủi ro cho vay chặt chẽ trong bối cảnh nền kinh tế vẫn đang trong quá trình phục hồi, đồng thời tập trung ưu tiên các khoản vay ngắn hạn có khả năng quay vòng vốn nhanh và mức độ rủi ro thấp hơn.

Bước sang năm 2025, doanh số cho vay DNNVV tăng mạnh lên 500 tỷ đồng, tăng 90 tỷ đồng tương ứng 21,95% so với năm 2024. Trong đó, doanh số cho vay ngắn hạn đạt 354,72 tỷ đồng, tăng 66,29 tỷ đồng và chiếm 70,94% tổng doanh số cho vay; doanh số cho vay trung và dài hạn đạt 145,28 tỷ đồng, tăng 23,71 tỷ đồng so với năm trước. Kết quả này phản ánh sự phục hồi rõ nét của hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn cũng như hiệu quả của các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp và chiến lược mở rộng tín dụng của MB Bank. Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, nhiều doanh nghiệp đã bắt đầu tăng cường đầu tư máy móc, thiết bị và mở rộng quy mô sản xuất, làm gia tăng nhu cầu vốn trung và dài hạn.

Về cơ cấu kỳ hạn, cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng chủ đạo và có xu hướng tăng từ 69,91% năm 2023 lên 70,94% năm 2025. Điều này phù hợp với định hướng tín dụng của MB Bank trong việc ưu tiên tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm đảm bảo khả năng quay vòng vốn nhanh, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro tín dụng. Trong khi đó, tỷ trọng cho vay trung và dài hạn giảm nhẹ từ 30,09% xuống 29,06%, cho thấy ngân hàng vẫn duy trì chính sách thận trọng đối với các khoản vay có thời gian thu hồi vốn dài.

Bên cạnh việc mở rộng quy mô cho vay, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng vẫn duy trì tốt chất lượng các khoản vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa. Năm 2023, tổng nợ xấu của nhóm khách hàng này đạt 10,90 tỷ đồng, trong đó nợ xấu trung và dài hạn đạt 6,82 tỷ đồng, chiếm 62,57% tổng nợ xấu; nợ xấu ngắn hạn đạt 4,08 tỷ đồng, chiếm 37,43%. Điều này cho thấy rủi ro cho vay chủ yếu phát sinh từ các khoản vay có thời gian thu hồi vốn dài, chịu nhiều tác động từ biến động thị trường và khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Đến năm 2024, tổng nợ xấu giảm xuống còn 8,40 tỷ đồng, tương ứng giảm 2,50 tỷ đồng hay 22,94% so với năm 2023. Trong đó, nợ xấu ngắn hạn giảm 0,97 tỷ đồng và nợ xấu trung – dài hạn giảm 1,53 tỷ đồng. Kết quả này phản ánh hiệu quả của công tác thẩm định cho vay, kiểm tra sau cho vay và các biện pháp quản lý, giám sát khách hàng được MB Bank triển khai trong giai đoạn nền kinh tế dần phục hồi sau khó khăn.

Sang năm 2025, nợ xấu tăng nhẹ lên 9,20 tỷ đồng, tăng 0,80 tỷ đồng tương ứng 9,52% so với năm 2024. Trong đó, nợ xấu ngắn hạn tăng 0,41 tỷ đồng và nợ xấu trung – dài hạn tăng 0,39 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc ngân hàng mở rộng quy mô cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn về dòng tiền, chi phí đầu vào và khả năng tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, mức tăng nợ xấu vẫn thấp hơn đáng kể so với tốc độ tăng dư nợ tín dụng, cho thấy rủi ro tín dụng vẫn nằm trong khả năng kiểm soát của chi nhánh.

Xét về tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu này có xu hướng giảm rõ rệt trong giai đoạn nghiên cứu. Tỷ lệ nợ xấu chung giảm từ 0,73% năm 2023 xuống 0,53% năm 2024 và duy trì ở mức 0,53% năm 2025. Trong đó, tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm từ 0,44% xuống 0,31% năm 2024 trước khi tăng nhẹ lên 0,32% năm 2025; tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn giảm từ 1,19% xuống còn 0,89% và 0,90% tương ứng qua các năm. Mặc dù nợ xấu trung – dài hạn luôn cao hơn nợ xấu ngắn hạn, xu hướng giảm của chỉ tiêu này cho thấy ngân hàng đã nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro, lựa chọn khách hàng và kiểm soát mục đích sử dụng vốn đối với các khoản vay có thời hạn dài.

2.2.3 Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo hình thức đảm bảo

Bảng 2.6 Tình hình cho vay KHDNVVN theo hình thức đảm bảo giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay KHDN nhỏ và vừa	400	100	410	100	500	100	10	2,50	90	21,95
Cho vay đảm bảo bằng tài sản	367,18	91,80	372,7	90,90	448,58	89,72	5,52	1,50	75,88	20,36
Cho vay đảm bảo không bằng tài sản	32,82	8,21	37,3	9,10	51,42	10,28	4,48	13,65	14,12	37,86
2. Doanh số thu nợ cho vay KHDN nhỏ và vừa	300	100	310	100	350	100	10	3,33	40	12,90
Cho vay đảm bảo bằng tài sản	276,75	92,25	284,58	91,80	319,22	91,21	7,83	2,83	34,64	12,17
Cho vay đảm bảo không bằng tài sản	23,25	7,75	25,42	8,20	30,78	8,79	2,17	9,33	5,36	21,09
3. Dư nợ cho vay KHDN nhỏ và vừa	1.500	100	1.600	100	1.750	100	100	6,67	150	9,38
Cho vay đảm bảo bằng tài sản	1.356,54	90,44	1.447,52	90,47	1.563,63	89,35	90,98	6,71	116,11	8,02
Cho vay đảm bảo không bằng tài sản	143,46	9,56	152,48	9,53	186,37	10,65	9,02	6,29	33,89	22,23
4. Nợ xấu	10,90	100	8,40	100	9,20	100	-2,50	(22,94)	0,80	9,52
Cho vay đảm bảo bằng tài sản	6,58	60,37	4,95	58,93	5,15	55,98	-1,63	(24,77)	0,20	4,04
Cho vay đảm bảo không bằng tài sản	4,32	39,63	3,45	41,07	4,05	44,02	-0,87	(20,14)	0,60	17,39
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,73		0,53		0,53		-0,20		0,00	
Cho vay đảm bảo bằng tài sản	0,49		0,34		0,33		-0,14		-0,01	
Cho vay đảm bảo không bằng tài sản	3,01		2,26		2,17		-0,75		-0,09	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng)

Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 chủ yếu tập trung vào các khoản vay có tài sản bảo đảm. Doanh số cho vay có tài sản bảo đảm tăng từ 367,18 tỷ đồng năm 2023 lên 448,58 tỷ đồng năm 2025, chiếm khoảng 90% tổng doanh số cho vay KHDNNVV. Kết quả này phù hợp với định hướng quản trị rủi ro của MB trong giai đoạn hậu COVID-19 khi ngân

hàng ưu tiên tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát chất lượng tài sản. Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn về dòng tiền và thị trường tiêu thụ chưa phục hồi hoàn toàn, việc yêu cầu tài sản bảo đảm giúp ngân hàng hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao khả năng thu hồi nợ khi phát sinh các khoản vay có vấn đề.

Bên cạnh đó, doanh số cho vay không có tài sản bảo đảm tăng từ 32,82 tỷ đồng năm 2023 lên 51,42 tỷ đồng năm 2025, làm tỷ trọng tăng từ 8,21% lên 10,28%. Xu hướng này phản ánh việc MB đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ trong hoạt động cấp tín dụng doanh nghiệp. Thay vì chỉ dựa vào tài sản thế chấp, ngân hàng từng bước mở rộng tín dụng dựa trên uy tín, lịch sử giao dịch và dòng tiền của khách hàng. Điều này phù hợp với chiến lược phát triển ngân hàng số và mở rộng tập KHDNNVV mà MB triển khai trong những năm gần đây.

Về doanh số thu nợ, các khoản vay có tài sản bảo đảm luôn chiếm trên 91% tổng doanh số thu nợ KHDNNVV và tăng từ 276,75 tỷ đồng năm 2023 lên 319,22 tỷ đồng năm 2025. Kết quả này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng được duy trì ổn định nhờ chất lượng tín dụng tốt và sự phục hồi của hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn Đà Nẵng. Từ năm 2024, du lịch, dịch vụ và thương mại tại thành phố Đà Nẵng tăng trưởng tích cực trở lại, tạo điều kiện cho nhiều doanh nghiệp cải thiện doanh thu và thực hiện nghĩa vụ trả nợ đúng hạn.

Dư nợ cho vay KHDNNVV tiếp tục mở rộng qua các năm, trong đó dư nợ có tài sản bảo đảm đạt 1.563,63 tỷ đồng vào năm 2025, tăng 15,27% so với năm 2023. Điều này cho thấy MB – Chi nhánh Đà Nẵng vẫn duy trì chính sách tín dụng thận trọng nhưng linh hoạt, tập trung vào các doanh nghiệp có phương án kinh doanh khả thi, tài sản bảo đảm rõ ràng và năng lực tài chính ổn định. Đồng thời, dư nợ không có tài sản bảo đảm cũng tăng lên 186,37 tỷ đồng vào năm 2025, phản ánh nỗ lực mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp có lịch sử quan hệ tín dụng tốt và dòng tiền minh bạch.

Chất lượng tín dụng của chi nhánh được cải thiện rõ rệt trong giai đoạn nghiên cứu. Tổng nợ xấu KHDNNVV giảm từ 10,90 tỷ đồng năm 2023 xuống còn 8,40 tỷ đồng năm 2024 trước khi tăng nhẹ lên 9,20 tỷ đồng năm 2025. Đặc biệt, tỷ lệ nợ xấu chung giảm từ 0,73% xuống 0,53% và duy trì ở mức thấp hơn đáng kể so với ngưỡng 3% theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Kết quả này cho thấy hiệu quả của công tác thẩm định, giám sát sau cho vay và quản trị rủi ro tại MB. Ngoài ra, việc MB đẩy mạnh số hóa quy trình quản lý tín dụng, ứng dụng phân tích dữ liệu khách hàng và tăng cường

cảnh báo sớm rủi ro đã góp phần nâng cao chất lượng danh mục tín dụng KHDNNVV trong giai đoạn 2023–2025.

Mặc dù chất lượng tín dụng của cả hai nhóm khoản vay đều được cải thiện, tỷ lệ nợ xấu của các khoản vay không có tài sản bảo đảm vẫn cao hơn đáng kể so với nhóm có tài sản bảo đảm trong toàn bộ giai đoạn nghiên cứu. Cụ thể, năm 2025 tỷ lệ nợ xấu của nhóm cho vay không có tài sản bảo đảm đạt 2,17%, cao gấp khoảng 6,6 lần so với mức 0,33% của nhóm có tài sản bảo đảm. Sự khác biệt này xuất phát từ đặc điểm rủi ro của từng loại hình tín dụng. Đối với các khoản vay có tài sản bảo đảm, ngân hàng có thêm nguồn thu hồi nợ thứ cấp từ tài sản thế chấp trong trường hợp khách hàng gặp khó khăn về tài chính, đồng thời quá trình thẩm định thường được thực hiện chặt chẽ hơn về giá trị tài sản, tính pháp lý và khả năng trả nợ của khách hàng. Ngược lại, các khoản vay không có tài sản bảo đảm chủ yếu dựa trên uy tín, dòng tiền và năng lực tài chính của doanh nghiệp. Khi thị trường biến động hoặc hoạt động kinh doanh suy giảm, khả năng trả nợ của doanh nghiệp bị ảnh hưởng trực tiếp, làm gia tăng nguy cơ phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu. Bên cạnh đó, nhóm khách hàng tiếp cận tín dụng tín chấp thường là các doanh nghiệp nhỏ có quy mô vốn hạn chế, năng lực chống chịu rủi ro thấp hơn so với các doanh nghiệp sở hữu tài sản bảo đảm có giá trị lớn. Do vậy, mặc dù MB Bank đã áp dụng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ và các công cụ quản trị rủi ro hiện đại, mức độ rủi ro của danh mục cho vay không có tài sản bảo đảm vẫn cao hơn tương đối so với danh mục cho vay có tài sản bảo đảm.

Tuy nhiên, việc tỷ lệ nợ xấu của nhóm cho vay không có tài sản bảo đảm giảm từ 3,01% năm 2023 xuống còn 2,17% năm 2025 cho thấy hiệu quả của các biện pháp kiểm soát rủi ro mà MB đang triển khai. Điều này phản ánh xu hướng chuyển dịch từ mô hình cấp tín dụng dựa chủ yếu vào tài sản thế chấp sang mô hình đánh giá dựa trên dòng tiền, lịch sử giao dịch và dữ liệu khách hàng, phù hợp với chiến lược chuyển đổi số và mở rộng tín dụng SME của MB trong những năm gần đây.

2.2.4 Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo mục đích vay

Bảng 2.7 Tình hình cho vay KHDNVVN theo mục đích vay giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay đối với KHDN nhỏ và vừa	400	100	410	100	500	100	10	2,50	90	21,95
Cho vay mua TSCĐ	72,21	18,05	73,19	17,85	88,78	17,76	0,98	1,36	15,59	21,30
Cho vay bổ sung vốn lưu động	244,73	61,18	252,88	61,68	309,22	61,84	8,15	3,33	56,34	22,28
Cho vay đầu tư mở rộng SXKD	48,14	12,04	48,38	11,80	56,5	11,30	0,24	0,50	8,12	16,78
Tài trợ TM/XNK & khác	34,92	8,73	35,55	8,67	45,5	9,10	0,63	1,80	9,95	27,99
2. Doanh số thu nợ	300	100	310	100	350	100	10	3,30	40	12,90
Cho vay mua TSCĐ	50,64	16,87	52,08	16,80	58,63	16,75	1,44	2,84	6,55	12,58
Cho vay bổ sung vốn lưu động	188,46	62,80	195,75	63,15	222,4	63,54	7,29	3,87	26,65	13,61
Cho vay đầu tư mở rộng SXKD	34,54	11,51	34,16	11,02	37	10,57	-0,38	(1,10)	2,84	8,31
Tài trợ TM/XNK & khác	26,46	8,82	28,01	9,04	31,97	9,13	1,55	5,86	3,96	14,14
3. Dư nợ cho vay	1.500	100	1.600	100	1.750	100	100	6,67	150	9,38
Cho vay mua TSCĐ	328,15	21,88	349,26	21,83	379,41	21,68	21,11	6,43	30,15	8,63
Cho vay bổ sung vốn lưu động	853,42	56,89	910,55	56,91	997,37	56,99	57,13	6,69	86,82	9,53
Cho vay đầu tư mở rộng SXKD	243,11	16,21	257,33	16,08	276,83	15,82	14,22	5,85	19,50	7,58
Tài trợ TM/XNK & khác	75,32	5,02	82,86	5,18	96,39	5,51	7,54	10,01	13,53	16,33
4. Nợ xấu	10,90	100	8,40	100	9,20	100	-2,50	(22,94)	0,80	9,52
Cho vay mua TSCĐ	3,17	29,08	2,58	30,71	2,95	32,07	-0,59	(18,61)	0,37	14,34
Cho vay bổ sung vốn lưu động	4,31	39,54	3,08	36,67	3,21	34,89	-1,23	(28,54)	0,13	4,22
Cho vay đầu tư mở rộng SXKD	3,04	27,89	2,47	29,40	2,75	29,89	-0,57	(18,75)	0,28	11,34

Tài trợ TM/XNK & khác	0,38	3,49	0,27	3,21	0,29	3,15	-0,11	(28,95)	0,02	7,41
5. Tỷ lệ nợ xấu	0,73		0,53		0,53		-0,20		0,00	
Cho vay mua TSCĐ	0,97		0,74		0,78		-0,23		0,04	
Cho vay bổ sung vốn lưu động	0,51		0,34		0,32		-0,17		-0,02	
Cho vay đầu tư mở rộng SXKD	1,25		0,96		0,99		-0,29		0,03	
Tài trợ TM/XNK & khác	0,50		0,33		0,30		-0,18		-0,02	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng)

MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 tập trung chủ yếu vào các khoản vay bổ sung vốn lưu động, tiếp đến là cho vay mua tài sản cố định, đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh và tài trợ thương mại, xuất nhập khẩu. Cơ cấu này phản ánh đặc điểm hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, khi nhu cầu vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên vẫn chiếm tỷ trọng lớn hơn nhu cầu đầu tư dài hạn.

Về doanh số cho vay, khoản vay bổ sung vốn lưu động luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay KHDNNVV, đạt 244,73 tỷ đồng năm 2023, tương ứng 61,18%; tăng lên 252,88 tỷ đồng năm 2024 và 309,22 tỷ đồng năm 2025, chiếm lần lượt 61,68% và 61,84% tổng doanh số cho vay. Điều này cho thấy MB – Chi nhánh Đà Nẵng tập trung đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn của doanh nghiệp nhằm tài trợ hàng tồn kho, thanh toán chi phí sản xuất, trả lương người lao động và duy trì hoạt động kinh doanh thường xuyên. Giai đoạn 2024–2025, kinh tế Đà Nẵng tiếp tục phục hồi, đặc biệt ở các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, logistics và du lịch, kéo theo nhu cầu bổ sung vốn lưu động của các doanh nghiệp gia tăng đáng kể.

Đối với cho vay mua tài sản cố định, doanh số cho vay tăng từ 72,21 tỷ đồng năm 2023 lên 88,78 tỷ đồng năm 2025, mặc dù tỷ trọng có xu hướng giảm nhẹ từ 18,05% xuống còn 17,76%. Điều này cho thấy các doanh nghiệp vẫn duy trì nhu cầu đầu tư máy móc, thiết bị và cơ sở vật chất nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, song tốc độ tăng trưởng chưa cao bằng nhu cầu vốn lưu động. Bên cạnh đó, doanh số cho vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh tăng từ 48,14 tỷ đồng lên 56,50 tỷ đồng trong giai đoạn nghiên cứu, phản ánh xu hướng mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp khi môi trường kinh doanh dần ổn định hơn sau giai đoạn khó khăn của nền kinh tế. Hoạt động tài trợ

thương mại, xuất nhập khẩu và các mục đích khác cũng ghi nhận mức tăng trưởng tích cực từ 34,92 tỷ đồng năm 2023 lên 45,50 tỷ đồng năm 2025, phù hợp với định hướng đẩy mạnh dịch vụ tài trợ chuỗi cung ứng, bảo lãnh và tài trợ xuất nhập khẩu mà MB đang triển khai đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp.

Về doanh số thu nợ, cơ cấu thu nợ có sự tương đồng với cơ cấu giải ngân. Trong đó, các khoản vay bổ sung vốn lưu động tiếp tục chiếm tỷ trọng lớn nhất, dao động từ 62% đến 64% tổng doanh số thu nợ. Do đặc điểm các khoản vay này chủ yếu có thời hạn ngắn và vòng quay vốn nhanh nên khả năng thu hồi vốn tương đối tốt. Doanh số thu nợ đối với các khoản vay mua tài sản cố định, đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh và tài trợ thương mại cũng tăng qua các năm, phản ánh hiệu quả hoạt động của khách hàng vay vốn được cải thiện, đồng thời cho thấy công tác quản lý, giám sát và thu hồi nợ của chi nhánh được thực hiện hiệu quả.

Xét về dư nợ cho vay, dư nợ bổ sung vốn lưu động luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ KHDNNVV, đạt 853,42 tỷ đồng năm 2023 và tăng lên 997,37 tỷ đồng năm 2025, tương ứng chiếm khoảng 57% tổng dư nợ. Điều này phù hợp với cơ cấu dư nợ ngắn hạn của chi nhánh, cho thấy hoạt động tín dụng đối với KHDNNVV vẫn tập trung vào nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh thường xuyên. Trong khi đó, dư nợ cho vay mua tài sản cố định và đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh lần lượt đạt 379,41 tỷ đồng và 276,83 tỷ đồng vào năm 2025, phản ánh xu hướng gia tăng nhu cầu đầu tư trung và dài hạn của doanh nghiệp trong quá trình phục hồi và mở rộng hoạt động kinh doanh. Dư nợ tài trợ thương mại và xuất nhập khẩu tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng có tốc độ tăng trưởng tương đối cao, từ 75,32 tỷ đồng năm 2023 lên 96,39 tỷ đồng năm 2025, cho thấy sự phát triển của hoạt động thương mại và giao dịch quốc tế trên địa bàn.

Về chất lượng cho vay, tỷ lệ nợ xấu của phân khúc KHDNNVV duy trì ở mức thấp và có xu hướng cải thiện trong giai đoạn nghiên cứu. Tỷ lệ nợ xấu chung giảm từ 0,73% năm 2023 xuống 0,53% năm 2024 và tiếp tục duy trì ở mức 0,53% năm 2025. Trong các mục đích vay, nhóm tài trợ thương mại và xuất nhập khẩu có tỷ lệ nợ xấu thấp nhất, giảm từ 0,50% xuống còn 0,30%; tiếp đến là nhóm bổ sung vốn lưu động giảm từ 0,51% xuống 0,32%. Ngược lại, nhóm cho vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh và cho vay mua tài sản cố định có tỷ lệ nợ xấu cao hơn do thời gian vay dài, chịu ảnh hưởng nhiều hơn từ biến động của thị trường và hiệu quả đầu tư dự án. Tuy nhiên, các tỷ lệ này đều được duy trì dưới 1%, cho thấy công tác thẩm định, quản lý tín dụng và kiểm soát rủi ro

của MB – Chi nhánh Đà Nẵng được thực hiện hiệu quả, góp phần nâng cao chất lượng danh mục tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

2.2.5 Tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa theo phương thức cho vay

Bảng 2.8 Doanh số cho vay KHDNVVN theo hình thức vay giai đoạn 2023 -2025

Đơn vị: Tỷ đồng

Chi tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay KHDN nhỏ và vừa	400	100	410	100	500	100	10	2,50	90	21,95
Cho vay từng lần	171,21	42,80	171,72	41,88	204,88	40,98	0,51	0,30	33,16	19,31
Cho theo hạn mức tín dụng	212,32	53,08	220,66	53,82	276,67	55,33	8,34	3,93	56,01	25,38
Cho vay thấu chi	16,47	4,12	17,62	4,30	18,45	3,69	1,15	6,98	0,83	4,71
2. Doanh số thu nợ cho vay KHDN nhỏ và vừa	300	100	310	100	350	100	10	3,33	40	12,90
Cho vay từng lần	123,62	41,21	125,92	40,62	140,05	40,01	2,30	1,86	14,13	11,22
Cho theo hạn mức tín dụng	163,69	54,56	170,76	55,08	196,04	56,01	7,07	4,32	25,28	14,80
Cho vay thấu chi	12,69	4,23	13,32	4,30	13,91	3,97	0,63	4,96	0,59	4,43
3. Dư nợ cho vay KHDN nhỏ và vừa	1500	100	1600	100	1750	100	100	6,67	150	9,38
Cho vay từng lần	689,50	45,97	715,83	44,74	768,90	43,94	26,33	3,82	53,07	7,41
Cho theo hạn mức tín dụng	769,81	51,32	837,89	52,37	927,60	53,01	68,08	8,84	89,71	10,71
Cho vay thấu chi	40,69	2,71	46,28	2,89	53,50	3,06	5,59	13,74	7,22	15,60
4. Nợ xấu	10,90	100	8,40	100	9,20	100	-2,50	(22,94)	0,80	9,52
Cho vay từng lần	7,08	64,95	5,48	65,24	6,07	65,98	-1,60	(22,60)	0,59	10,77
Cho theo hạn mức tín dụng	3,56	32,66	2,67	31,79	2,89	31,41	-0,89	(25,00)	0,22	8,24
Cho vay thấu chi	0,26	2,39	0,25	2,98	0,24	2,61	-0,01	(3,85)	-0,01	(4,00)
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,73		0,53		0,53		-0,20		0,00	
Cho vay từng lần	1,03		0,77		0,79		-0,26		0,02	
Cho theo hạn mức tín dụng	0,46		0,32		0,31		-0,14		-0,01	
Cho vay thấu chi	0,64		0,54		0,45		-0,10		-0,09	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng)

Hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 được thực hiện chủ yếu thông qua ba phương

thức gồm cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần và cho vay thấu chi. Cơ cấu này phản ánh định hướng của MB trong việc ưu tiên các khoản vay phục vụ nhu cầu vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp, đồng thời vẫn đáp ứng nhu cầu tài trợ cho các phương án kinh doanh phát sinh theo từng thời điểm.

Về doanh số cho vay, cho vay theo hạn mức tín dụng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tín dụng KHDNNVV. Giá trị giải ngân theo phương thức này tăng từ 212,32 tỷ đồng năm 2023 lên 220,66 tỷ đồng năm 2024 và đạt 276,67 tỷ đồng năm 2025, tương ứng chiếm từ 53,08% đến 55,33% tổng doanh số cho vay. Điều này cho thấy phần lớn doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn có nhu cầu bổ sung vốn lưu động thường xuyên để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả này phù hợp với định hướng của MB trong việc mở rộng tín dụng ngắn hạn, đẩy mạnh các sản phẩm cấp hạn mức tín dụng và ứng dụng nền tảng ngân hàng số Biz MBBank nhằm đơn giản hóa quy trình tiếp cận vốn cho doanh nghiệp.

Cho vay từng lần là phương thức có tỷ trọng lớn thứ hai, đạt 171,21 tỷ đồng năm 2023 và tăng lên 204,88 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng của phương thức này giảm nhẹ từ 42,80% xuống còn 40,98%. Điều đó cho thấy mặc dù nhu cầu vay vốn theo từng phương án kinh doanh cụ thể vẫn gia tăng, song tốc độ tăng trưởng thấp hơn so với nhóm khách hàng sử dụng hạn mức tín dụng thường xuyên. Đối với cho vay thấu chi, doanh số cho vay chỉ dao động từ 16,47 tỷ đồng đến 18,45 tỷ đồng và chiếm dưới 5% tổng doanh số cho vay. Đây là kết quả phù hợp với đặc điểm của sản phẩm thấu chi khi chủ yếu được sử dụng để bù đắp thiếu hụt dòng tiền tạm thời trong ngắn hạn.

Về doanh số thu nợ, cơ cấu thu nợ có sự tương đồng với cơ cấu giải ngân. Doanh số thu nợ theo hạn mức tín dụng tăng từ 163,69 tỷ đồng năm 2023 lên 196,04 tỷ đồng năm 2025 và luôn chiếm trên 54% tổng doanh số thu nợ KHDNNVV. Điều này cho thấy các khoản vay vốn lưu động có vòng quay vốn nhanh, khả năng tạo dòng tiền và trả nợ tương đối tốt. Doanh số thu nợ của cho vay từng lần cũng tăng từ 123,62 tỷ đồng lên 140,05 tỷ đồng trong cùng kỳ, phản ánh hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng và công tác quản lý tín dụng của chi nhánh được thực hiện hiệu quả. Trong khi đó, doanh số thu nợ từ các khoản thấu chi duy trì ở mức thấp nhưng vẫn tăng trưởng ổn định qua các năm.

Xét về dư nợ cho vay, dư nợ KHDNNVV tăng từ 1.500 tỷ đồng năm 2023 lên 1.750 tỷ đồng năm 2025, tương ứng mức tăng 16,67%. Trong đó, dư nợ theo hạn mức

tín dụng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, tăng từ 769,81 tỷ đồng lên 927,60 tỷ đồng, chiếm khoảng 51%–53% tổng dư nợ. Điều này cho thấy MB – Chi nhánh Đà Nẵng đang tập trung phát triển mối quan hệ tín dụng lâu dài với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn lưu động thường xuyên và dòng tiền ổn định. Dư nợ cho vay từng lần cũng tăng từ 689,50 tỷ đồng lên 768,90 tỷ đồng, phản ánh nhu cầu tài trợ cho các phương án sản xuất kinh doanh và mở rộng hoạt động của doanh nghiệp tiếp tục gia tăng. Trong khi đó, dư nợ thấu chi chỉ chiếm khoảng 3% tổng dư nợ do thời hạn sử dụng vốn ngắn và hạn mức cấp tín dụng tương đối nhỏ.

Về chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ xấu chung của phân khúc KHDNNVV giảm từ 0,73% năm 2023 xuống 0,53% năm 2024 và tiếp tục duy trì ở mức 0,53% năm 2025. Đây là mức rất thấp so với ngưỡng kiểm soát 3% theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, cho thấy chất lượng danh mục tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh được đảm bảo. Trong các phương thức cho vay, cho vay theo hạn mức tín dụng có tỷ lệ nợ xấu thấp nhất, giảm từ 0,46% năm 2023 xuống còn 0,31% năm 2025. Điều này phản ánh nhóm khách hàng được cấp hạn mức tín dụng thường có lịch sử quan hệ tín dụng tốt, dòng tiền ổn định và được ngân hàng theo dõi thường xuyên. Ngược lại, cho vay từng lần có tỷ lệ nợ xấu cao hơn, dao động từ 0,77% đến 1,03%, do hiệu quả trả nợ phụ thuộc nhiều vào kết quả thực hiện từng phương án kinh doanh cụ thể. Đối với cho vay thấu chi, tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,64% xuống còn 0,45%, cho thấy công tác kiểm soát dòng tiền và quản lý hạn mức thấu chi của MB được thực hiện hiệu quả.

2.3 Đánh giá chung

a. Những kết quả đạt được:

- *Quy mô tín dụng KHDNNVV tăng trưởng liên tục*

Doanh số cho vay tăng từ 400 tỷ đồng năm 2023 lên 500 tỷ đồng năm 2025, tương ứng tăng 25% sau ba năm. Doanh số thu nợ tăng từ 300 tỷ đồng lên 350 tỷ đồng và dư nợ cho vay tăng từ 1.500 tỷ đồng lên 1.750 tỷ đồng.

Điều này cho thấy MB Đà Nẵng duy trì được khả năng mở rộng tín dụng đối với phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời bảo đảm khả năng thu hồi vốn tương đối tốt. Kết quả này phù hợp với xu hướng tăng trưởng tín dụng chung của MB trong giai đoạn đẩy mạnh phát triển khách hàng doanh nghiệp và chuyển đổi số.

- *Cơ cấu tín dụng phù hợp với đặc điểm hoạt động của DNNVV*

Cho vay ngắn hạn luôn chiếm khoảng 70% doanh số cho vay và trên 60% dư nợ. Trong cơ cấu mục đích vay, cho vay bổ sung vốn lưu động luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (khoảng 57–62%).

Điều này phản ánh đúng nhu cầu thực tế của phần lớn doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Đà Nẵng khi hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, logistics và du lịch, cần nguồn vốn ngắn hạn để bổ sung hàng tồn kho, thanh toán nhà cung cấp, trả lương và duy trì hoạt động kinh doanh.

– *Danh mục tín dụng được phân bổ tương đối đa dạng*

Bên cạnh vốn lưu động, ngân hàng còn duy trì các khoản vay mua tài sản cố định, đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh và tài trợ thương mại.

Xét theo hình thức cho vay, MB triển khai đồng thời cho vay từng lần, cho vay hạn mức tín dụng, cho vay dự án đầu tư và thầu chi. Trong đó cho vay theo hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Điều này cho thấy chi nhánh có khả năng đáp ứng nhiều nhu cầu vốn khác nhau của khách hàng doanh nghiệp.

– *Chất lượng tín dụng được kiểm soát tốt*

Tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,73% năm 2023 xuống 0,53% năm 2024 và duy trì ở mức này năm 2025. Đây là mức rất thấp so với ngưỡng 3% theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Điều đó phản ánh hiệu quả của công tác thẩm định, kiểm soát sau cho vay và quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh.

Đặc biệt, tỷ lệ nợ xấu của nhóm cho vay vốn lưu động, cho vay theo hạn mức tín dụng và cho vay có tài sản bảo đảm đều duy trì ở mức thấp và có xu hướng giảm.

b. Những hạn chế tồn

– *Tỷ trọng tín dụng KHDNNVV trong tổng hoạt động tín dụng của chi nhánh có xu hướng giảm*

Mặc dù dư nợ KHDNNVV tăng từ 1.500 tỷ đồng lên 1.750 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng trong tổng dư nợ toàn chi nhánh lại giảm từ 33,12% xuống còn 29,12%. Điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng KHDNNVV thấp hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng chung của chi nhánh. Nếu xu hướng này kéo dài, phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể dần mất vai trò là một trong những nhóm khách hàng trọng tâm của MB Đà Nẵng.

– *Cơ cấu tín dụng còn tập trung cao vào vốn lưu động và ngắn hạn*

Cho vay bổ sung vốn lưu động chiếm trên 60% doanh số cho vay và khoảng 57% dư nợ. Trong khi đó các khoản vay phục vụ đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh chỉ chiếm khoảng 11–16% dư nợ và cho vay tài trợ thương mại chỉ khoảng 5%.

Sự tập trung quá lớn vào vốn lưu động làm cho danh mục tín dụng chưa thực sự cân bằng và có thể bỏ lỡ cơ hội tài trợ các dự án đầu tư có tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn.

– *Mức độ phụ thuộc vào tài sản bảo đảm còn cao*

Cho vay có tài sản bảo đảm luôn chiếm khoảng 90% tổng dư nợ KHDNNVV. Điều này giúp ngân hàng kiểm soát rủi ro nhưng đồng thời khiến nhiều doanh nghiệp nhỏ, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc doanh nghiệp công nghệ, gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn do thiếu tài sản thế chấp.

– *Các sản phẩm tín dụng chuyên biệt chưa thực sự nổi bật*

Mặc dù danh mục tín dụng tương đối đa dạng nhưng tỷ trọng cho vay tài trợ thương mại, tài trợ chuỗi cung ứng, tín dụng xanh hay tín dụng số vẫn còn thấp.

Trong bối cảnh chuyển đổi số và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, đây là phân khúc còn nhiều dư địa phát triển nhưng chưa được khai thác mạnh.

– *Nợ xấu có dấu hiệu tăng trở lại trong năm 2025*

Sau khi giảm mạnh năm 2024, giá trị nợ xấu tăng từ 8,4 tỷ đồng lên 9,2 tỷ đồng năm 2025. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu vẫn được kiểm soát ở mức thấp nhưng diễn biến này cho thấy rủi ro tín dụng vẫn hiện hữu, đặc biệt trong bối cảnh môi trường kinh doanh còn nhiều biến động.

c. Nguyên nhân của các hạn chế

- Nguyên nhân khách quan
 - Nền kinh tế vẫn chịu ảnh hưởng từ biến động lãi suất, áp lực lạm phát và suy giảm nhu cầu tiêu dùng tại một số ngành nghề.
 - Phần lớn DNNVV có quy mô vốn nhỏ, năng lực quản trị tài chính hạn chế và tính minh bạch thông tin chưa cao.
 - Khả năng lập phương án kinh doanh và chứng minh dòng tiền của nhiều doanh nghiệp còn yếu, làm hạn chế khả năng tiếp cận vốn tín dụng.
 - Hoạt động xuất nhập khẩu và logistics phục hồi chưa đồng đều khiến nhu cầu tín dụng trung và dài hạn chưa tăng mạnh.
- Nguyên nhân chủ quan

- Chính sách tín dụng của MB Đà Nẵng vẫn ưu tiên an toàn nên tập trung nhiều vào khách hàng có tài sản bảo đảm.
- Hoạt động tiếp cận doanh nghiệp mới chưa tương xứng với tiềm năng thị trường SME trên địa bàn.
- Việc phát triển các sản phẩm tín dụng chuyên biệt cho từng nhóm ngành nghề còn chưa mạnh.
- Công tác khai thác dữ liệu số và chấm điểm tín dụng dựa trên dòng tiền doanh nghiệp vẫn còn dư địa cải thiện.

Kết luận chương 2:

Từ những kết quả đạt được và các hạn chế nêu trên, có thể thấy hoạt động cho vay KHDNNVV tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được tốc độ tăng trưởng tương đối tốt và duy trì chất lượng tín dụng an toàn. Tuy nhiên, cơ cấu tín dụng còn tập trung vào vốn lưu động ngắn hạn, mức độ phụ thuộc vào tài sản bảo đảm còn cao và tỷ trọng dư nợ KHDNNVV trong tổng dư nợ chi nhánh có xu hướng giảm. Do đó, việc xây dựng các giải pháp nhằm mở rộng khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm tín dụng, thúc đẩy chuyển đổi số, nâng cao chất lượng thẩm định và tăng cường quản trị rủi ro là yêu cầu cần thiết để phát triển hoạt động cho vay KHDNNVV của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI MB BANK – CN ĐÀ NẴNG

3.1 Định hướng phát triển cho vay nhỏ và vừa của MB

3.1.1 Bối cảnh và triển vọng phát triển của DNNVV

Trong những năm tới, doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp tục giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam khi chiếm hơn 97% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động, đóng góp đáng kể vào GDP, tạo việc làm và thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Đặc biệt, tại thành phố Đà Nẵng, định hướng phát triển kinh tế theo mô hình đô thị thông minh, trung tâm dịch vụ, logistics và công nghệ cao sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bên cạnh đó, chủ trương của Chính phủ về hỗ trợ doanh nghiệp, thúc đẩy chuyển đổi số, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh và các chính sách hỗ trợ lãi suất sẽ góp phần gia tăng nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng. Đây là cơ hội để các ngân hàng thương mại nói chung và MB Bank nói riêng mở rộng quy mô tín dụng đối với phân khúc khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh trong thời gian tới vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro như áp lực lạm phát, biến động lãi suất quốc tế, cạnh tranh gay gắt trong ngành ngân hàng và năng lực tài chính còn hạn chế của nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa. Do đó, yêu cầu đặt ra đối với MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng không chỉ là mở rộng quy mô tín dụng mà còn phải đảm bảo chất lượng tín dụng và hiệu quả kinh doanh bền vững.

3.1.2 Định hướng phát triển cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của MB Bank

Căn cứ vào chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội và kết quả phân tích thực trạng giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng cần tập trung vào các định hướng chủ yếu sau:

- a. Xem doanh nghiệp nhỏ và vừa là phân khúc khách hàng trọng tâm trong chiến lược tăng trưởng tín dụng. Chi nhánh cần nâng dần tỷ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tổng dư nợ nhằm khai thác tiềm năng của phân khúc khách hàng này, đồng thời mở rộng thị phần tín dụng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.
- b. Tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát chất lượng tín dụng. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện đang được duy trì ở mức

thấp, song chi nhánh cần tiếp tục hoàn thiện công tác thẩm định, giám sát sau cho vay và cảnh báo sớm rủi ro nhằm đảm bảo tốc độ tăng trưởng tín dụng không làm gia tăng nợ xấu.

- b. **Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp.** Tiếp tục khai thác hiệu quả các nền tảng số của MB như Biz MBBank, hệ thống phê duyệt tín dụng tự động và ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong đánh giá khách hàng nhằm rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và nâng cao trải nghiệm khách hàng.
- c. **Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng phù hợp với từng nhóm doanh nghiệp.** Không chỉ tập trung vào các khoản vay bổ sung vốn lưu động truyền thống mà cần mở rộng các sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng, tài trợ thương mại, tín dụng xanh, tín dụng số và các giải pháp tài chính trọn gói cho doanh nghiệp.
- d. **Nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường khả năng cạnh tranh.** Xây dựng chính sách khách hàng linh hoạt, đẩy mạnh hoạt động chăm sóc khách hàng doanh nghiệp, đồng thời kết hợp giữa sản phẩm tín dụng với các dịch vụ ngân hàng số, bảo lãnh, thanh toán quốc tế và quản lý dòng tiền để gia tăng sự gắn kết của khách hàng.

3.1.3 Mục tiêu phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên cơ sở định hướng phát triển của toàn hệ thống MB và tiềm năng của thị trường Đà Nẵng, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng cần hướng tới các mục tiêu:

- Tăng trưởng dư nợ khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa ở mức ổn định, phù hợp với khả năng quản trị rủi ro của chi nhánh.
- Nâng cao tỷ trọng dư nợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tổng dư nợ tín dụng.
- Tiếp tục duy trì tỷ lệ nợ xấu dưới mức quy định của Ngân hàng Nhà nước và thấp hơn mức bình quân của ngành ngân hàng.
- Gia tăng số lượng khách hàng doanh nghiệp mới thông qua chuyển đổi số và phát triển hệ sinh thái doanh nghiệp.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng doanh thu từ hoạt động tín dụng và cải thiện khả năng sinh lời của chi nhánh.

3.2 Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB Bank - Chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1 Mở rộng phát triển khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

Qua phân tích ở Chương 2 cho thấy mặc dù quy mô cho vay DNNVV tăng từ 400 tỷ đồng năm 2023 lên 500 tỷ đồng năm 2025 nhưng tỷ trọng dư nợ DNNVV trong tổng dư nợ của chi nhánh lại giảm từ 33,12% xuống còn 29,12%. Điều này phản ánh tốc độ mở rộng khách hàng DNNVV chưa theo kịp tốc độ tăng trưởng chung của toàn chi nhánh.

MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng cần xây dựng chiến lược phát triển khách hàng DNNVV theo từng nhóm ngành nghề trọng điểm của địa phương như thương mại, logistics, du lịch, dịch vụ, công nghệ thông tin và sản xuất công nghiệp phụ trợ. Đây là những lĩnh vực có tiềm năng tăng trưởng cao và nhu cầu sử dụng vốn thường xuyên.

Chi nhánh cần tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, trung tâm xúc tiến đầu tư, ban quản lý khu công nghiệp, khu công nghệ cao Đà Nẵng nhằm tiếp cận nguồn khách hàng mới. Đồng thời đẩy mạnh hoạt động marketing số, giới thiệu sản phẩm tín dụng doanh nghiệp trên nền tảng số của MB nhằm gia tăng độ phủ thương hiệu.

Bên cạnh việc tìm kiếm khách hàng mới, chi nhánh cần chú trọng duy trì và phát triển khách hàng hiện hữu thông qua chính sách chăm sóc khách hàng chuyên biệt, ưu đãi lãi suất, giảm phí dịch vụ và cung cấp các giải pháp tài chính trọn gói. Việc gia tăng tỷ lệ khách hàng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm dịch vụ sẽ giúp nâng cao tính gắn kết và giảm chi phí tìm kiếm khách hàng mới.

3.2.2 Nâng cao công tác thẩm định tín dụng

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu DNNVV của chi nhánh duy trì ở mức thấp (0,53% trong giai đoạn 2024–2025), tuy nhiên quy mô dư nợ liên tục gia tăng đòi hỏi công tác quản trị rủi ro phải được nâng cao tương ứng nhằm đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn và bền vững.

Chi nhánh cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống đánh giá khách hàng theo hướng kết hợp giữa phân tích tài chính truyền thống và khai thác dữ liệu số. Ngoài các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, khả năng sinh lời và dòng tiền, ngân hàng cần đánh giá thêm các yếu tố về năng lực quản trị doanh nghiệp, lịch sử tín dụng, mức độ minh bạch thông tin và triển vọng ngành nghề kinh doanh.

Đối với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ chưa có hệ thống báo cáo tài chính hoàn chỉnh, cán bộ tín dụng cần tăng cường khảo sát thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh,

kiểm tra dòng tiền qua tài khoản và đối chiếu với hóa đơn điện tử nhằm nâng cao độ chính xác trong quá trình thẩm định.

Song song với đó, công tác kiểm tra sau cho vay cần được thực hiện thường xuyên nhằm phát hiện sớm các dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng. Việc áp dụng hệ thống cảnh báo sớm rủi ro sẽ giúp ngân hàng chủ động đưa ra các biện pháp hỗ trợ hoặc xử lý trước khi khoản vay chuyển thành nợ xấu.

3.2.3 Đa dạng hoá sản phẩm tín dụng

Kết quả phân tích cho thấy các khoản vay bổ sung vốn lưu động chiếm trên 60% tổng dư nợ DNNVV trong suốt giai đoạn nghiên cứu, trong khi các khoản vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh và tài trợ thương mại còn chiếm tỷ trọng khá thấp. Điều này cho thấy cơ cấu tín dụng chưa thực sự đa dạng.

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú của doanh nghiệp, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng cần phát triển các gói tín dụng chuyên biệt theo từng nhóm khách hàng như doanh nghiệp xuất nhập khẩu, doanh nghiệp công nghệ, doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng hoặc doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Chi nhánh cần mở rộng các sản phẩm tài trợ thương mại, bao thanh toán, chiết khấu chứng từ, bảo lãnh ngân hàng, tài trợ chuỗi cung ứng và tín dụng xanh. Đây là các sản phẩm đang được nhiều ngân hàng lớn ưu tiên phát triển nhằm gia tăng doanh thu dịch vụ và hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn hiệu quả hơn.

Ngoài ra, cần xây dựng các gói tín dụng linh hoạt với thời hạn vay, phương thức trả nợ và chính sách lãi suất phù hợp với chu kỳ kinh doanh của từng nhóm doanh nghiệp. Việc cá thể hóa sản phẩm sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và khả năng thu hút khách hàng của chi nhánh.

3.2.4 Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp

Chuyển đổi số đang trở thành xu hướng tất yếu trong ngành ngân hàng. MB hiện là một trong những ngân hàng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ số và trí tuệ nhân tạo vào hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, dư địa khai thác công nghệ trong phân khúc DNNVV vẫn còn rất lớn.

Chi nhánh cần đẩy mạnh việc sử dụng nền tảng Biz MBBank nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện các giao dịch tài chính trực tuyến, quản lý dòng tiền và tiếp cận các sản phẩm tín dụng một cách nhanh chóng. Việc số hóa quy trình cấp tín dụng sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, giảm chi phí vận hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Bên cạnh đó, cần tăng cường ứng dụng dữ liệu lớn (Big Data), trí tuệ nhân tạo (AI) và mô hình chấm điểm tín dụng tự động trong đánh giá khách hàng doanh nghiệp. Việc khai thác dữ liệu từ hóa đơn điện tử, giao dịch ngân hàng, dữ liệu thuế và dữ liệu thị trường sẽ giúp ngân hàng nâng cao chất lượng thẩm định và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

Đồng thời, chi nhánh cần đẩy mạnh công tác truyền thông và hướng dẫn khách hàng sử dụng các nền tảng ngân hàng số nhằm gia tăng tỷ lệ doanh nghiệp giao dịch trực tuyến, góp phần xây dựng hệ sinh thái số đồng bộ theo định hướng của toàn hệ thống MB.

3.2.5 Tăng cường công tác quản trị rủi ro và xử lý nợ xấu

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu DNNVV của chi nhánh duy trì ở mức thấp hơn đáng kể so với mặt bằng chung của hệ thống ngân hàng nhưng môi trường kinh doanh trong thời gian tới vẫn tiềm ẩn nhiều biến động khó lường. Vì vậy, việc nâng cao năng lực quản trị rủi ro là yêu cầu cần thiết để đảm bảo tăng trưởng tín dụng bền vững.

Chi nhánh cần xây dựng cơ chế giám sát danh mục tín dụng theo ngành nghề, hạn chế tình trạng tập trung dư nợ quá lớn vào một số lĩnh vực có mức độ rủi ro cao. Đồng thời thực hiện phân loại khách hàng theo mức độ tín nhiệm để áp dụng chính sách quản lý phù hợp đối với từng nhóm.

Đối với các khoản vay có dấu hiệu phát sinh rủi ro, ngân hàng cần chủ động làm việc với khách hàng để đánh giá lại phương án kinh doanh, cơ cấu thời hạn trả nợ khi cần thiết và hỗ trợ khách hàng khắc phục khó khăn nhằm hạn chế phát sinh nợ xấu mới.

Bên cạnh đó, chi nhánh cần tiếp tục nâng cao chất lượng nguồn nhân lực quản trị rủi ro thông qua đào tạo chuyên sâu về phân tích tài chính doanh nghiệp, nhận diện rủi ro ngành nghề và ứng dụng công nghệ trong quản trị tín dụng. Đây là yếu tố quan trọng giúp MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng duy trì chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững trong thời gian tới.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank)

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại và nhu cầu vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày càng đa dạng, MB Bank cần tiếp tục hoàn thiện chiến lược phát triển khách hàng doanh nghiệp theo hướng chuyên biệt hóa, hiện đại hóa và lấy khách hàng làm trung tâm.

Trước hết, MB Bank cần xây dựng các chính sách tín dụng riêng dành cho từng nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa theo ngành nghề, quy mô và mức độ rủi ro. Thực tế cho thấy nhu cầu vốn của doanh nghiệp thương mại, logistics, du lịch hay doanh nghiệp sản xuất có sự khác biệt rất lớn về chu kỳ kinh doanh, thời gian thu hồi vốn và dòng tiền hoạt động. Vì vậy, việc áp dụng chính sách tín dụng đồng nhất cho mọi nhóm khách hàng có thể làm giảm khả năng tiếp cận vốn và hạn chế hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. MB cần nghiên cứu và phát triển các gói tín dụng chuyên biệt cho từng lĩnh vực nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và gia tăng thị phần tín dụng doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần đẩy mạnh các mô hình cấp tín dụng dựa trên dòng tiền thay vì phụ thuộc quá nhiều vào tài sản bảo đảm. Qua phân tích ở Chương 2 cho thấy các khoản vay có tài sản bảo đảm vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn trong danh mục tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này góp phần hạn chế rủi ro cho ngân hàng nhưng đồng thời cũng làm giảm khả năng tiếp cận vốn của nhiều doanh nghiệp có tiềm năng phát triển nhưng thiếu tài sản thế chấp. Trong xu hướng phát triển của ngành ngân hàng hiện đại, việc ứng dụng dữ liệu giao dịch, dữ liệu hóa đơn điện tử, dữ liệu thuế và dòng tiền thanh toán để đánh giá khách hàng đang trở thành xu hướng tất yếu. Do đó, MB cần tiếp tục đầu tư và hoàn thiện các mô hình chấm điểm tín dụng dựa trên dữ liệu số nhằm mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho doanh nghiệp.

Ngoài ra, MB Bank cần tiếp tục đầu tư cho chuyển đổi số và phát triển hệ sinh thái tài chính số dành cho khách hàng doanh nghiệp. Việc hoàn thiện nền tảng Biz MBBank, tích hợp các dịch vụ quản lý dòng tiền, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, quản trị tài chính doanh nghiệp và kết nối dữ liệu kế toán sẽ giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng và gia tăng khả năng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Đồng thời, MB cần tăng cường đào tạo nguồn nhân lực tín dụng chất lượng cao. Trong bối cảnh môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng, cán bộ tín dụng không chỉ cần kiến thức chuyên môn về ngân hàng mà còn phải có khả năng phân tích ngành nghề,

đánh giá mô hình kinh doanh và nhận diện rủi ro từ các yếu tố kinh tế vĩ mô. Việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực sẽ giúp ngân hàng cải thiện hiệu quả thẩm định, hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng.

3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Ngân hàng Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng môi trường pháp lý ổn định và hỗ trợ hoạt động cấp tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Vì vậy, để tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng đối với khu vực doanh nghiệp này, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế quản lý và điều hành theo hướng hiện đại, minh bạch và phù hợp với xu thế chuyển đổi số.

Trước hết, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ linh hoạt nhằm ổn định mặt bằng lãi suất và hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, chi phí vốn luôn là một trong những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh. Do đó, việc duy trì môi trường lãi suất ổn định sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động đầu tư và sử dụng vốn vay.

Bên cạnh đó, cần tiếp tục hoàn thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia (CIC). Hiện nay, CIC đã trở thành nguồn dữ liệu quan trọng hỗ trợ các ngân hàng trong công tác thẩm định khách hàng. Tuy nhiên, phạm vi dữ liệu và tốc độ cập nhật thông tin vẫn cần được cải thiện hơn nữa. Ngân hàng Nhà nước cần mở rộng khả năng kết nối dữ liệu giữa CIC với cơ quan thuế, cơ quan đăng ký kinh doanh, bảo hiểm xã hội và các cơ quan quản lý khác nhằm hình thành hệ sinh thái dữ liệu thống nhất phục vụ hoạt động cấp tín dụng.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng số, cho vay điện tử và ứng dụng công nghệ tài chính (Fintech) trong hoạt động tín dụng. Đây là nền tảng quan trọng giúp các ngân hàng thương mại đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số, giảm chi phí vận hành và nâng cao khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Một vấn đề quan trọng khác là cần có cơ chế khuyến khích các ngân hàng mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua các chương trình hỗ trợ lãi suất, cơ chế chia sẻ rủi ro hoặc ưu tiên hạn mức tăng trưởng tín dụng đối với các ngân hàng có tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa cao. Điều này sẽ tạo động lực cho các tổ chức tín dụng đẩy mạnh cung ứng vốn cho khu vực kinh tế quan trọng này.

3.3.3 Kiến nghị đối với Chính phủ và các cơ quan quản lý nhà nước

Sự phát triển của hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa không chỉ phụ thuộc vào ngân hàng mà còn chịu ảnh hưởng trực tiếp từ môi trường kinh doanh và các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của Nhà nước. Do đó, Chính phủ cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và khả năng tiếp cận vốn của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Trước hết, Chính phủ cần tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, đơn giản hóa quy trình đăng ký kinh doanh, đầu tư, thuế và các thủ tục liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Một môi trường kinh doanh minh bạch và thuận lợi sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện khả năng tài chính và tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng.

Bên cạnh đó, cần nâng cao hiệu quả hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các địa phương. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp có dự án khả thi nhưng không đủ tài sản bảo đảm để vay vốn ngân hàng. Việc phát huy vai trò của Quỹ bảo lãnh tín dụng sẽ giúp chia sẻ rủi ro giữa ngân hàng và Nhà nước, tạo điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn.

Chính phủ cũng cần đẩy mạnh các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp về chuyển đổi số, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực quản trị và đào tạo nguồn nhân lực. Đây là những yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp cải thiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực tài chính và giảm thiểu rủi ro tín dụng cho các ngân hàng thương mại.

Ngoài ra, cần tăng cường hỗ trợ các doanh nghiệp tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, phát triển thương mại điện tử, kinh tế số, kinh tế xanh và xuất khẩu. Đây là những lĩnh vực có tiềm năng tăng trưởng cao và phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của Việt Nam trong giai đoạn tới. Khi doanh nghiệp phát triển bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh, khả năng tiếp cận vốn ngân hàng cũng sẽ được cải thiện đáng kể.

Cuối cùng, Chính phủ cần tiếp tục duy trì ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, ổn định tỷ giá và tạo môi trường đầu tư thuận lợi. Đây là điều kiện tiên quyết giúp doanh nghiệp yên tâm mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời tạo nền tảng cho các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng một cách an toàn và hiệu quả.

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là khu vực kinh tế quan trọng, có đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và thúc đẩy phát triển địa phương. Vì vậy, hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa luôn là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của các ngân hàng thương mại, trong đó có MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng.

Thông qua quá trình nghiên cứu, khóa luận đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời phân tích thực trạng cho vay tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025. Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa của chi nhánh có sự tăng trưởng tương đối tích cực, thể hiện qua sự gia tăng của doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ tín dụng. Bên cạnh đó, chất lượng tín dụng được duy trì ở mức an toàn khi tỷ lệ nợ xấu luôn thấp hơn mức quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Tuy nhiên, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn còn một số hạn chế như tỷ trọng dư nợ trong tổng dư nợ chi nhánh có xu hướng giảm, cơ cấu tín dụng còn tập trung nhiều vào vốn lưu động ngắn hạn và mức độ phụ thuộc vào tài sản bảo đảm vẫn còn cao. Trên cơ sở đó, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng tín dụng, đa dạng hóa sản phẩm cho vay, đẩy mạnh chuyển đổi số, nâng cao chất lượng thẩm định và tăng cường quản trị rủi ro tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Với nền tảng tài chính vững mạnh, chiến lược chuyển đổi số toàn diện và định hướng phát triển khách hàng doanh nghiệp là phân khúc trọng tâm, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng được kỳ vọng sẽ tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong thời gian tới.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu, khóa luận vẫn khó tránh khỏi những hạn chế nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý thầy cô để đề tài được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Tiến (2015), *Giáo trình Ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê, Hà Nội.
2. Nguyễn Đình Hương (2018), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022), *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2022*, NXB Thống kê, Hà Nội.
4. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2021), *Báo cáo thường niên năm 2021*, Hà Nội.
5. OECD (2019), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris
6. World Bank (2020), *Trading for Development in the Age of Global Value Chains*
7. D.C.Freixas, X. & Rochet, J.C. (2008), *Microeconomics of Banking*, 2nd Edition, MIT Press.