

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



# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

## **ĐỀ TÀI**

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY  
TRUNG, DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN: HỒ THỊ KIỀU OANH**

**MÃ SỐ SINH VIÊN : 1954020023**

**NIÊN KHÓA : 2019-2023**

*Đà Nẵng, tháng 05/2023*

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

# KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

## ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY  
TRUNG, DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG**

**Giảng viên hướng dẫn : Th.S Trần Ngọc Minh Trang**

**Sinh viên thực hiện : Hồ Thị Kiều Oanh**

**Mã số sinh viên : 1954020023**

**Niên khóa : 2019-2023**

*Đà Nẵng, tháng 05/2023*

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ  
NẴNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA  
VIỆT NAM

KHOA KINH TẾ

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

**BỘ MÔN TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

---

*Đà Nẵng, ngày.... tháng....năm 2023*

## **GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Năm học: 2022 – 2023**

### **1. Thông tin tác giả thực hiện**

- Họ tên sinh viên: Hồ Thị Kiều Oanh
- Chuyên ngành: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khóa học: 2019 – 2023

### **2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp**

“GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN  
TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG”

### **3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp**

- Số liệu về tình hình huy động vốn, tình hình cho vay và kết quả hoạt động kinh doanh của MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020-2022
- Số liệu về tình hình hoạt động cho vay trung, dài hạn tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020-2022

### **4. Các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị:**

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

**5. Cán bộ hướng dẫn**

Thạc sĩ Trần Ngọc Minh Trang, Khoa Kinh tế, Ngành Tài chính – Ngân hàng,  
Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.

**6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp: 06/02/2023**

**7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp: 05/05/2023**

**Giảng viên hướng dẫn**

## **LỜI CẢM ƠN**

Sau gần 4 tháng nghiên cứu và thực tập tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng, em đã hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng”. Để hoàn thành được bài khóa luận này ngoài sự cố gắng của bản thân, em còn được sự hướng dẫn của cô Trần Ngọc Minh Trang, giảng viên Trường đại học Kiến Trúc Đà Nẵng. Trong quá trình làm bài khóa luận, cô đã luôn giúp đỡ tận tình chỉ bảo, trau dồi thêm kiến thức về chuyên ngành, cũng như chỉ ra những thiếu sót và định hướng tốt hơn cho bài khóa luận của em. Qua đây em cũng xin cảm ơn các anh chị ở MB Nam Đà Nẵng đặc biệt là anh Đặng Thành Đức là người đã cung cấp thông tin tài liệu hữu ích về chi nhánh tạo điều kiện cho em thực tập và hoàn thành bài khóa luận này.

Nhưng vì thời gian nghiên cứu có hạn, kiến thức chuyên ngành vẫn còn hạn chế, thiếu các kinh nghiệm thực tế nên bài viết không tránh khỏi được những sai sót. Em hy vọng sẽ nhận được những lời góp ý, bổ sung thêm từ các thầy cô để bài viết này được hoàn thiện, cũng như hiểu sâu hơn về kiến thức về chuyên ngành ngân hàng này.

Em xin chân thành cảm ơn!

***Đà Nẵng, ngày tháng năm 2023***

**Sinh viên thực hiện**

## MỤC LỤC

|                                                                                           |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| LỜI CẢM ƠN .....                                                                          | II   |
| MỤC LỤC .....                                                                             | II   |
| DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU .....                                                             | VI   |
| DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....                                                            | VII  |
| DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT .....                                                                | VIII |
| LỜI NÓI ĐẦU .....                                                                         | IX   |
| CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN<br>CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ..... | 1    |
| 1.1. Khái niệm và nghiệp vụ của Ngân hàng thương mại.....                                 | 1    |
| 1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại .....                                            | 1    |
| 1.1.2. Nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại .....                                    | 2    |
| 1.2. Khái quát về hoạt động cho vay trung, dài hạn của Ngân hàng thương<br>mại.....       | 4    |
| 1.2.1. Khái niệm về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại và phân<br>loại.....       | 4    |
| 1.2.2. Khái niệm hoạt động cho vay trung, dài hạn .....                                   | 7    |
| 1.2.3. Đặc điểm hoạt động cho vay trung, dài hạn .....                                    | 7    |
| 1.3. Các phương thức cho vay trung, dài hạn của NHTM .....                                | 8    |

|                                                                                                                                                      |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay trung, dài hạn của NHTM.....</b>                                                                 | <b>10</b>     |
| <b>1.4.1. Nhân tố bên trong ngân hàng .....</b>                                                                                                      | <b>10</b>     |
| <b>1.4.2. Nhân tố bên ngoài ngân hàng .....</b>                                                                                                      | <b>13</b>     |
| <b>1.5. Các chỉ tiêu để đánh giá hoạt động cho vay trung, dài hạn của NHTM.....</b>                                                                  | <b>14</b>     |
| <b>1.5.1. Doanh số cho vay.....</b>                                                                                                                  | <b>14</b>     |
| <b>1.5.2. Doanh số thu nợ .....</b>                                                                                                                  | <b>14</b>     |
| <b>1.5.3. Dư nợ bình quân .....</b>                                                                                                                  | <b>15</b>     |
| <b>1.5.4. Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn.....</b>                                                                                                    | <b>15</b>     |
| <b>1.5.5. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu .....</b>                                                                                                           | <b>16</b>     |
| <br><b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG VAY TRUNG DÀI HẠN TẠI<br/>NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN<br/>2020 - 2022.....</b> | <br><b>17</b> |
| <b>2.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội.....</b>                                                                                  | <b>17</b>     |
| <b>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội.....</b>                                                                    | <b>17</b>     |
| <b>2.1.2. Logo, sứ mệnh, tầm nhìn, mục tiêu.....</b>                                                                                                 | <b>19</b>     |
| <b>2.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng.....</b>                                                                        | <b>19</b>     |
| <b>2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển của MB Nam Đà Nẵng .....</b>                                                                            | <b>19</b>     |
| <b>2.2.2. Cơ cấu tổ chức của MB Nam Đà Nẵng.....</b>                                                                                                 | <b>20</b>     |
| <b>a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức:.....</b>                                                                                                                 | <b>20</b>     |
| <b>b. Chức năng và nhiệm vụ từng phòng ban .....</b>                                                                                                 | <b>21</b>     |
| <b>2.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của MB – Chi nhánh Nam Đà Nẵng.....</b>                                                                              | <b>23</b>     |

|                                                                                                                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>2.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).....</b>                   | <b>24</b> |
| <b>2.3.1. Tình hình huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022). ....</b>                                      | <b>25</b> |
| <b>2.3.2. Tình hình hoạt động cho vay của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022) .....</b>                                 | <b>28</b> |
| <b>2.3.3. Tình hình kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022) .....</b>                                | <b>30</b> |
| <b>2.4. Phân tích tình hình hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng .....</b>                                       | <b>33</b> |
| <b>2.4.1. Quy trình và quy định đối với cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng .....</b>                                     | <b>33</b> |
| <i>2.4.1.1. Những quy định về cho vay trung, dài hạn tại NHTMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng .....</i>                                                       | <i>33</i> |
| <i>2.4.1.2. Quy trình về cho vay trung, dài hạn tại NHTMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng .....</i>                                                            | <i>37</i> |
| <b>2.4.2. Phân tích hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020 - 2022) .....</b>                | <b>40</b> |
| <b>2.4.2.1. Tình hình chung về hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022) .....</b> | <b>41</b> |
| <b>2.4.2.2. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo đối tượng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022).....</b>                    | <b>45</b> |
| <b>2.4.2.3. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022) .....</b>         | <b>51</b> |
| <b>2.4.2.4. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022) .....</b>             | <b>56</b> |

|                                                                                                                                                        |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>2.5. Đánh giá tình hình cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Nam Đà Nẵng .....</b>                                               | <b>61</b> |
| <b>2.5.1. Những thành tựu đạt được .....</b>                                                                                                           | <b>61</b> |
| <b>2.5.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân .....</b>                                                                                                   | <b>63</b> |
| <br><b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG .....</b>                     | <b>65</b> |
| <br><b>3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025 .....</b> | <b>65</b> |
| <b>3.2. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng .....</b>                              | <b>66</b> |
| <b>3.2.1. Thực hiện nghiêm túc và nghiêm ngặt các bước trong quy trình cho vay...66</b>                                                                |           |
| <b>3.2.2. Đẩy mạnh hoạt động Marketing cho các sản phẩm vay .....</b>                                                                                  | <b>68</b> |
| <b>3.2.3. Nâng cao chất lượng đào tạo cán bộ tín dụng.....</b>                                                                                         | <b>70</b> |
| <b>3.3. Một số kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại MB Nam Đà Nẵng .....</b>                                                   | <b>71</b> |
| <b>3.3.1. Đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội.....</b>                                                                                       | <b>71</b> |
| <b>3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước .....</b>                                                                                                         | <b>73</b> |
| <b>3.3.3. Đối với Chính phủ .....</b>                                                                                                                  | <b>74</b> |
| <br><b>KẾT LUẬN .....</b>                                                                                                                              | <b>75</b> |

## **DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU**

| <b>Nội dung</b>                                                                                                                                | <b>Trang</b> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Bảng 2.1 Tình hình hoạt động huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).                           | 25           |
| Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).                               | 28           |
| Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).                    | 31           |
| Bảng 2.4 : Quy trình cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng                                                | 38           |
| Bảng 2.5. Tình hình chung về hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020-2022)    | 42           |
| Bảng 2.6: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo đối tượng tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).           | 46           |
| Bảng 2.7: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022). | 53           |
| 2.8: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo tài sản đảm bảo tại ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).          | 59           |

## **DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ**

| <b>Nội dung</b>                                                                                                    | <b>Trang</b> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Sơ đồ 1.1: Cơ cấu tổ chức của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng                                      | 20           |
| Biểu đồ: 2.1: Cơ cấu doanh số thu nợ theo đối tượng tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020-2022                         | 49           |
| Biểu đồ: 2.2: Cơ cấu dư nợ theo đối tượng tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020-2022                                   | 50           |
| Biểu đồ 2.3: Cơ cấu doanh số thu nợ trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020-2022 | 56           |
| Biểu đồ 2.4: Cơ cấu dư nợ cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại MB Nam Đà Nẵng năm 2020-2022         | 57           |

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

| Từ viết tắt | Diễn giải               |
|-------------|-------------------------|
| PGĐ         | Phó giám đốc            |
| PGD         | Phòng giao dịch         |
| NHTM        | Ngân hàng thương mại    |
| TMCP        | Thương mại cổ phần      |
| KHCN        | Khách hàng cá nhân      |
| KHDN        | Khách hàng doanh nghiệp |
| NH          | Ngân hàng               |
| TGKHH       | Tiền gửi không kỳ hạn   |
| CNTT        | Công nghệ thông tin     |
| CBTD        | Cán bộ tín dụng         |
| KH          | Khách hàng              |
| CVTDH       | Cho vay trung dài hạn   |
| NHNN        | Ngân hàng Nhà nước      |
| TCKT        | Tổ chức kinh tế         |
| DN          | Doanh nghiệp            |
| ĐĐT         | Dự án đầu tư            |
| KHTC        | Kế hoạch tài chính      |
| BCTC        | Báo cáo tài chính       |
| CN          | Chi nhánh               |

## LỜI NÓI ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm gần đây chính sách đổi mới mở cửa của Đảng và Nhà nước đã đem lại những thay đổi to lớn sâu sắc toàn diện trên mặt các mặt và lĩnh vực của đời sống kinh tế xã hội, đặc biệt là ổn định chính trị trong phạm vi cả nước. Những thay đổi đó đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của Ngân hàng thương mại Việt Nam. Bên cạnh đó, xu hướng quốc tế hóa cùng điều kiện cụ thể riêng đã tạo cho Việt Nam nhiều cơ hội cũng như nhiều thách thức, đặc biệt là khoa học công nghệ cả về mặt kỹ thuật và quản lý... Để có thể khai thác tối ưu các lợi thế hiện có cũng như phát huy hết khả năng của mình bên cạnh các yếu tố như cơ chế chính sách, nhân lực... thì một trong những yếu tố không thể không có đó là vốn. Vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn là cơ sở để các doanh nghiệp có thể đổi mới thiết bị, tiếp thu các công nghệ mới... Tạo ra năng lực sản xuất mới, nâng cao khả năng sản xuất mở rộng thị trường. Để đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa có hai nguồn vốn chủ yếu là nguồn vốn vay và nguồn vốn huy động trong nước và ngoài nước, trong đó nguồn vốn huy động trong nước được xác định là có vai trò quyết định. Nguồn vốn trong nước được huy động qua hai kênh chủ yếu là thị trường tài chính và nguồn vốn tín dụng. Trong khi thị trường tài chính của Việt Nam hiện nay đang từng bước ở giai đoạn hình thành từ việc khai thác và sử dụng hiệu quả vốn từ kênh tín dụng, đặc biệt là sử dụng vốn đầu tư trung và dài hạn càng có ý nghĩa cực kỳ quan trọng.

Để tìm hiểu và thu thập thêm những kiến thức cả về lý luận cũng như thực tiễn em đã quyết định chọn Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng để thực tập cũng như nghiên cứu những vấn đề đã được học hỏi và tích lũy. Sau một thời gian thực tập tại chi nhánh em đã chọn đề tài : ***“Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng”***. Đề tài nghiên cứu của em không tách rời lý luận thực tiễn thành hai bộ phận riêng biệt mà cố gắng áp dụng những kiến thức về mặt lý luận đến thực tiễn. Trên cơ sở lý luận với những chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay để phân tích tìm hiểu những nguyên nhân cho thực trạng hoạt động cho vay trung và dài hạn tại chi nhánh từ đó mạnh dạn đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng hoạt động cho vay trung và dài hạn tại chi nhánh.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

- Mục tiêu của việc nghiên cứu đề tài là hệ thống hóa lại kiến thức trong ngân hàng thương mại. Nghiên cứu lý luận những vấn đề cơ bản xác định sự cần thiết của việc đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn đối với của ngân hàng.
- Phân tích, đánh giá chất lượng hoạt động cho vay trung và dài hạn của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng. Từ thực trạng đã phân tích, nhìn nhận được những kết quả đã đạt được cũng như các mặt còn hạn chế để đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro khi cho vay trung, dài hạn của ngân hàng.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài**

- Đối tượng nghiên cứu: đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn của ngân hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Nam Đà Nẵng
- Phạm vi nghiên cứu:
  - + Phạm vi nội dung : Thực trạng cho vay trung, dài hạn tại Ngân Hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Nam Đà Nẵng
  - + Phạm vi không gian : Đề tài tập trung nghiên cứu về hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân Hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Nam Đà Nẵng
  - + Phạm vi thời gian : Hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân Hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020 – 2022.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Bài khóa luận sử dụng phương pháp phân tích dựa trên các số liệu có được, thống kê từ các số liệu thực tại đơn vị, so sánh sự biến động của các số liệu thu thập được, tập hợp các số liệu để thống kê chi tiết, tham khảo trang web và sách báo tại đơn vị.

Từ đó đưa ra những nhận định có căn cứ về thực trạng và đề xuất kiến nghị đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Nam Đà Nẵng.

## **5. Kết cấu của đề tài nghiên cứu**

Tên đề tài: ***“Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng”***

Bố cục khóa luận: Ngoài phần mở đầu và kết luận bài khóa luận gồm có 03 chương:

**Chương 1: Tổng quan về hoạt động cho vay trung, dài hạn của Ngân hàng thương mại**

**Chương 2: Thực trạng về Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020 – 2022**

**Chương 3: Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng NTHM Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng**

# **CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

## **1.1. Khái niệm và nghiệp vụ của Ngân hàng thương mại**

### **1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại**

Ngân hàng thương mại ( NHTM) là một định chế tài chính trung gian tiêu biểu, đóng vai trò quan trọng trong việc khai thông các nguồn vốn tiết kiệm đáp ứng nhu cầu của các chủ thể trong nền kinh tế, đồng thời nó cũng giữ vai trò qua trọng trong việc đảm bảo cho nền kinh tế vận hành nhịp nhàng, hữu hiệu. Có rất nhiều định nghĩa về NHTM đều dựa trên chức năng và phương thức hoạt động của nó:

- Theo các nhà kinh tế học hiện đại: NHTM là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt hoạt động và kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ và tín dụng.
- Theo quan điểm của nhà kinh tế học Hoa Kỳ: NHTM là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.
- Theo quan điểm của các nhà kinh tế Pháp: NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở hành nghề thường xuyên nhận được của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ và nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính.

Còn tại Việt Nam theo quy định tại điều 4, Luật của các Tổ chức Tín dụng số 47/2010/QH12 ban hành ngày 16 tháng 06 năm 2010 (có hiệu lực thi hành ngày 01/01/2010), định nghĩa: NHTM là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động của ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận. Luật này còn định nghĩa: Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp thực hiện một, một số hoặc tất cả các hoạt động ngân hàng. Tổ chức tín dụng bao gồm ngân hàng, tổ chức phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân.

Theo Luật Ngân hàng Nhà Nước: Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán.

Như vậy ngân hàng thương mại là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này mà các nguồn tiền nhàn rỗi sẽ được huy động, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để có thể cho vay phát triển kinh tế.

### **1.1.2. Nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại**

#### **a) Nghiệp vụ huy động vốn**

Nghiệp vụ huy động vốn là nghiệp vụ tạo vốn trong ngân hàng, làm tăng giá trị nguồn vốn trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng, cơ bản bao gồm các hình thức sau:

- Nhận tiền gửi: NHTM nhận tiền gửi của các cá nhân, tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành giấy tờ có giá: NHTM phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá để huy động vốn của cá nhân, tổ chức trong nước và nước ngoài khi được Thống đốc Ngân hàng nhà nước chấp thuận.
- Ngân hàng thương mại được vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.
- Vay vốn ngắn hạn của NHNN: đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Các NHTM trong trường hợp thiếu khả năng chi trả hoặc thiếu hụt dự trữ tạm thời có thể vay NHNN. Một số hình thức cho vay của NHNN đối với NHTM:
  - + Tái cấp vốn
  - + Chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu các giấy tờ có giá ngắn hạn khác...
  - + Cho vay có đảm bảo bằng thế chấp hoặc cầm cố thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.
- Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNN.

#### **b) Nghiệp vụ tín dụng**

Nghiệp vụ tín dụng là việc các tổ chức tín dụng sử dụng vốn tự có, nguồn vốn huy động được để cấp tín dụng cho các cá nhân, hộ gia đình, tổ chức kinh tế. Như vậy, có thể hiểu tín dụng là quan hệ vay mượn bao gồm cả việc đi vay và cho vay. Bao gồm các hình thức sau:

- Cho vay: Là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong một khoảng thời gian xác định. Đây được coi là hoạt động quan trọng, chiếm tỷ trọng lớn nhất, đem lại một tỷ lệ sinh lời cao nhất nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Bảo lãnh: NHTM được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và bằng khả năng tài chính của mình đối với người nhận bảo lãnh. Mức bảo lãnh đối với một khách hàng và tổng mức bảo lãnh của một NHTM không được vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của NHTM
- Chiết khấu: NHTM được chiếu khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với các tổ chức, cá nhân và có thể tái chiết khấu các thương phiếu và giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với các tổ chức tín dụng khác.
- Cho thuê tài chính: NHTM được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính riêng. Việc thành lập, tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính phải được thực hiện theo Nghị định của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính.

### **c) Nghiệp vụ dịch vụ thanh toán và ngân quỹ**

Để thực hiện được các dịch vụ thanh toán giữa các doanh nghiệp thông qua ngân hàng, NHTM được mở tài khoản cho khách hàng trong và ngoài nước. Để thực hiện việc thanh toán giữa các ngân hàng với nhau thông qua NHNN, NHTM phải mở tài khoản tiền gửi tại NHNN nơi NHTM đặt trụ sở chính và duy trì tại đó số dư tiền gửi dự trữ bắt buộc theo quy định. Ngoài ra, chi nhánh của NHTM được mở tài khoản tại chi nhánh NHNN tỉnh, thành phố nơi đặt trụ sở của chi nhánh.

### **d) Các nghiệp vụ khác**

Ngoài các nghiệp vụ chính bao gồm huy động tiền gửi, cấp tín dụng và cung cấp dịch vụ thanh toán và ngân quỹ, NHTM còn có thể thực hiện một số nghiệp vụ khác như sau:

- Góp vốn và mua cổ phần: NHTM được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác trong nước

theo quy định của pháp luật. Ngoài ra NHTM còn có thể góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài để thành lập ngân hàng liên doanh.

- Tham gia thị trường tiền tệ: NHTM được tham gia trên thị trường tiền tệ theo quy định của NHNN thông qua các hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ.
- Kinh doanh ngoại hối: NHTM được phép kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc để kinh doanh ngoại hối và vàng trên thị trường trong nước và quốc tế.
- Ủy thác và nhận ủy thác: NHTM được ủy thác, nhận ủy thác làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác, đại lý.
- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm: NHTM được cung ứng dịch vụ bảo hiểm, được thành lập công ty trực thuộc hoặc liên doanh để kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.
- Tư vấn tài chính: NHTM được cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ cho khách hàng dưới hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực tiếp thuộc ngân hàng.
- Bảo quản vật quý giá: NHTM được thực hiện các dịch vụ bảo vệ vật, giấy tờ quý giá, cho thuê tủ két, cầm cố và các dịch vụ khác có liên quan theo quy định của pháp luật

## **1.2. Khái quát về hoạt động cho vay trung, dài hạn của Ngân hàng thương mại**

### **1.2.1. Khái niệm về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại và phân loại**

#### **a) Khái niệm về hoạt động cho vay của NHTM**

Theo luật số 47/2017/QH12 của Quốc hội ban hành luật các TCTD, tại điều 4 khoản 16 định nghĩa, “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 có hoàn trả cả gốc và lãi.”

#### **b) Phân loại các hoạt động cho vay của NHTM**

Cho vay là một nghiệp vụ ngân hàng cơ bản của ngân hàng thương mại, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả của hoạt động kinh doanh. Cho vay của NHTM được phân loại theo các tiêu chí:

✓ **Căn cứ vào thời hạn**

Thời gian ngân hàng thương mại cho vay đối với cá nhân hay tổ chức được chia thành ba phần:

- Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Cho vay ngắn hạn nhằm tài trợ cho sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp và phục vụ nhu cầu sinh hoạt của cá nhân.
- Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Tài trợ cho công trình xây dựng như nhà, sân bay, cầu, đường, máy móc thiết bị... có giá trị lớn và có thời gian sử dụng dài. Cho vay dài hạn thường gắn với kế hoạch đầu tư của doanh nghiệp của từng ngành, từng địa phương và một số trường hợp được nhà nước chỉ định nguồn vốn có lãi suất ưu đãi.

✓ **Căn cứ vào hình thức đảm bảo**

- Cho vay không có bảo đảm: Hình thức này thường áp dụng đối với khách hàng quen thuộc, có uy tín, có tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay. Đôi khi ngân hàng cho vay theo chỉ thị của Chính phủ thì không cần tài sản đảm bảo bởi có sự bảo lãnh của Chính phủ. Đối với các công ty lớn, hoặc những khoản vay ngắn hạn mà ngân hàng có khả năng giám sát tốt thì cũng có thể không cần tài sản đảm bảo.
- Cho vay có bảo đảm: Tài sản đảm bảo là hình thức hạn chế tổn thất cho ngân hàng khi khách hàng gặp rủi ro. Ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo thế chấp khi muốn ngân hàng cho vay. Trên cơ sở đó, ngân hàng sẽ kiểm tra, đánh giá, thẩm định tài sản và sẽ quyết định cho vay. Thông thường thì tùy từng loại tài sản đảm bảo, ngân hàng sẽ cho vay với các tỷ lệ tương ứng. Đồng thời ngân hàng sẽ

giám sát việc sử dụng hoặc khả năng đảm bảo tài sản. Hiện nay, hầu hết các khoản vay đều phải có tài sản đảm bảo.

✓ **Căn cứ vào phương thức cho vay**

- **Thấu chi:** Thấu chi là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi tiêu (vượt) trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định trong một khoảng thời gian xác định. Giới hạn này gọi là mức thấu chi. Đây là hình thức ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn không có đảm bảo. Hình thức này có thể cấp cho doanh nghiệp và cá nhân trong vài ngày hoặc vài tháng trong năm nhưng chỉ sử dụng cho khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kỳ thu nhập ngắn.
- **Cho vay trực tiếp từng lần:** Cho vay trực tiếp từng lần được sử dụng tương đối phổ biến khi ngân hàng cho vay khách hàng không có nhu cầu thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi. Khách hàng khu mở rộng sản xuất kinh doanh, nếu số vốn chủ sở hữu và cho vay thương mại không đủ tài trợ thì khách hàng sẽ vay thêm ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay từng lần này tương đối đơn giản. Ngân hàng có thể kiểm soát từng món vay tách biệt và đảm bảo khả năng tương đối an toàn do tiền và dựa vào tài sản đảm bảo, ngân hàng luôn kiểm tra mục đích và hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng.
- **Cho vay theo hạn mức:** Ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức cho vay. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính. Hạn mức cho vay được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Hạn mức cho vay có thể tính cho cả kỳ hoặc cuối kỳ. Khách hàng có thể thực hiện vay trả nhiều lần, song dư nợ không được vượt quá hạn mức cho vay. Hình thức này áp dụng cho khách hàng có quan hệ vay mượn thường xuyên, vay vốn thường tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Do vậy, hình thức này thuận lợi cho khách hàng, đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. Nhưng lại gây khó khăn cho ngân hàng vì các lần vay không tách biệt thành các kỳ hạn cụ thể nên ngân hàng khó kiểm soát hiệu quả sử dụng của từng lần vay.
- **Cho vay trả góp:** Theo hình thức này, khách hàng được phép trả gốc nhiều lần trong thời gian cho vay đã thỏa thuận. Cho vay trả góp mang tính chất là khoản cho vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ. Hình thức này thường được

áp dụng đối với người tiêu dùng thông qua hạn mức nhất định. Hình thức này gặp rủi ro cao vì tài thế chấp lại chính là hàng hóa mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập đều đặn của người vay. Do vậy, lãi suất cho vay trả góp thường cao nhất trong các loại cho vay của ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Nhằm đa dạng hóa các hình thức cho vay, ngân hàng phát triển hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay thông qua tổ chức trung gian như tổ, đội, hội, nhóm,.. Ngân hàng có thể chuyển một vài khâu của hoạt động cho vay sang các tổ chức trung gian như phát tiền vay và thu nợ,.. khi người vay không có hoặc không có đủ tài sản đảm bảo thì các tổ chức trung gian này đứng ra đảm bảo cho các thành viên vay hoặc các thành viên trong nhóm bảo lãnh cho một thành viên vay vốn.

### **1.2.2. Khái niệm hoạt động cho vay trung, dài hạn**

Tại Việt Nam, theo “Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” tại Điều 8, quyết định số 1627/2001/QĐ - NHNN thì:

- Cho vay trung hạn là khoản cho vay có thời hạn trên 1 năm và tối đa 5 năm.
- Cho vay dài hạn là khoản cho vay có thời hạn trên 5 năm.

Cho vay trung và dài hạn chủ yếu nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cố định của khách hàng để mua sắm máy móc, thiết bị xây dựng cơ sở vật chất, từ đó cải tiến công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng sản xuất chiếm lĩnh thị trường

Thời hạn cho vay ở đây là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng cho vay giữa ngân hàng và khách hàng. Việc xác định thời hạn trên chỉ mang tính chất tương đối, vì nhiều khoản vay không xác định được thời hạn chính xác. Cách thức phân chia này có ý nghĩa quan trọng đến tính an toàn và sinh lời của tài sản cho vay đối với ngân hàng.

### **1.2.3. Đặc điểm hoạt động cho vay trung, dài hạn**

- *Thời gian hoàn vốn chậm*: thời gian hoàn vốn của cho vay trung, dài hạn thường rất dài. Đây được coi là đặc điểm không thể thiếu trong cho vay trung, dài hạn. Mục tiêu của cho vay trung, dài hạn là nhằm hình thành mới hoặc hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật, mở rộng hoạt động SXKD, xây dựng nhà ở, các dự án đầu tư

có quy mô vừa và lớn. Để thực hiện mục đích đó cần một thời gian rất dài và thời hạn phụ thuộc vào tính chất đặc điểm của chu kỳ SXKD thời gian lắp đặt, thi công, quy mô phức tạp của công trình, công nghệ sản xuất của doanh nghiệp.

- *Giá trị khoản vay lớn*: Giá trị khoản vay lớn cũng là một đặc điểm của cho vay trung, dài hạn. Bởi vì, đối tượng chủ yếu của cho vay trung, dài hạn là những chi phí để hình thành cơ sở vật chất kỹ thuật mới hoặc cải tạo, mở rộng, nâng cấp cơ sở hạ tầng kỹ thuật đã có sẵn của doanh nghiệp. Đây là một hoạt động rất đa dạng và phức tạp, cần phải có sự sắp xếp, bố trí các công việc một cách khoa học, tiến hành thực hiện theo một trình tự nhất định, có sự quản lý chặt chẽ. Đòi hỏi doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn nhằm tạo ra một tài sản cố định, một năng lực sản xuất mới.
- *Lãi suất cao*: Cho vay trung, dài hạn diễn ra trong một thời gian dài. Trong thời gian này việc sử dụng vốn vay cũng như hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp đi vay luôn bị ảnh hưởng, chi phối trực tiếp hoặc gián tiếp bởi rất nhiều các yếu tố phức tạp như: tình hình kinh tế chính trị - xã hội, pháp luật, các yếu tố thuộc về tự nhiên: hạn hán, lũ lụt, động đất,... Sự biến động này không thể dự đoán được trước có thể tác động gây nên những hậu quả, tổn thất cho bên đi vay cũng như ngân hàng. Chính vì cho vay trung, dài hạn chứa đựng nhiều rủi ro nên ngân hàng phải đặt mức lãi suất cao để có thể bù đắp khi rủi ro xảy ra.

### **1.3. Các phương thức cho vay trung, dài hạn của NHTM**

#### **a) Cho vay theo DADT**

Cho vay theo DADT phương thức cho vay trong đó “ TCTD cho doanh nghiệp vay vốn để thực hiện các DADT phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các DADT phục vụ đời sống”. Với hình thức cho vay này chủ đầu tư dự án là khách hàng, các chi phí của dự án là đối tượng cho vay.

Cho vay theo dự án thường với thời gian dài, rủi ro cao. Vì vậy, để giảm thiểu rủi ro, ngoài việc quy định tài sản đảm bảo, ngân hàng cho vay còn quy định doanh nghiệp phải có vốn chủ sở hữu tham gia vào dự án. Tỷ lệ VCSH tham gia vào dự án cap hay thấp tùy thuộc vào độ rủi ro và hiệu quả của dự án. Các hình thức cho vay theo DADT bao gồm:

- Cho vay trực tiếp (cho vay toàn bộ) : Đây là hình thức đơn giản nhất trong cho vay dự án, đó là việc một NHTM có đủ tiềm năng về vốn và không bị hạn chế mức tín dụng đối với tổ chức cho vay, sau khi tiến hành thẩm định dự án phù hợp, NHTM có khả năng bỏ hoàn toàn nguồn vốn của mình ra để trực tiếp cho vay. Tất cả các công đoạn trong quá trình cho vay và việc giải ngân, thu nợ đều do NHTM trực tiếp đứng ra thực hiện. Toàn bộ lãi suất thu được từ việc cho vay và những rủi ro có thể xảy ra do cho vay đều phụ thuộc NHTM cho vay vốn. Tuy nhiên, việc cho vay trực tiếp đòi hỏi NHTM phải có đủ tiềm lực về vốn khi tiến hành cho vay, đặc biệt là các dự án lớn, nhu cầu vốn cho vay nhiều. Việc cho vay phải đảm bảo khoản vay đó không vượt quá 15% vốn điều lệ của NHTM.
- Ủy thác cho vay: Là việc bên ủy thác giao vốn cho bên nhận ủy thác thông qua hợp đồng ủy thác cho vay để trực tiếp cho vay đến các đối tượng doanh nghiệp, bên ủy thác trả phí ủy thác cho bên nhận ủy thác.
- Đồng tài trợ: Là quá trình tổ chức thực hiện giao vốn của bên đồng tài trợ với sự tham gia của 2 hay nhiều TCTD do một TCTD làm đầu mối cho một hoặc một phần dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đầu tư và phát triển đời sống.

#### **b) Cho vay luân chuyển**

Cho vay luân chuyển cho phép doanh nghiệp kinh doanh có thể vay tới một mức tối đa xác định trước, hoàn trả toàn bộ hoặc một phần khoản vay và trực tiếp vay khi có nhu cầu cho đến khi hợp đồng cho vay hết hạn. Là một trong những khoản vay kinh doanh linh hoạt nhất, yêu cầu cho vay luân chuyển thường được ngân hàng chấp nhận mà không đòi hỏi đảm bảo bằng bất cứ tài sản nào. Các khoản cho vay như vậy có thể là ngắn hạn hoặc có thể kéo dài tới 4,5 năm. Loại hình cho vay này được áp dụng nhiều nhất khi doanh nghiệp không chắc chắn về thời gian của các luồng tiền mặt hoặc về quy mô chính xác của nhu cầu vay vốn trong tương lai cho vay luân chuyển giúp doanh nghiệp có thể giảm mức độ biến động trong chu kỳ kinh doanh, cho phép hãng vay thêm tiền mặt trong lúc khó khăn khi mà doanh số bán hàng giảm và cho phép hoàn trả khi nguồn thu bằng tiền tăng lên. Ở những nơi mà pháp luật định về việc ngân hàng phải chấp nhận mọi yêu cầu vay vốn trong thời hạn của hạn mức cho vay thì ngân hàng thường sẽ tính phí cam kết vay vốn trên phần cho vay không sử dụng hoặc trên toàn bộ giá trị hợp đồng cho vay luân chuyển.

#### **c) Cho vay hợp vốn**

Cho vay hợp vốn là hình thức cho vay trong đó có từ 2 hay nhiều TCTD tham gia vào một DADT hay phương án SXKD của một nghiệp vay vốn. Bên cho vay hợp vốn là 2 hay nhiều TCTD cam kết với nhau để thực hiện hợp đồng tài trợ cho một dự án. Bên nhận tài trợ là pháp nhân hay tổ chức có nhu cầu và được bên đồng tài trợ cho vay để thực hiện dự án. Cho vay hợp vốn giúp người đi vay có thể vay được ngay một lượng vốn lớn, không mất nhiều thời gian và chi phí. Ngân hàng có thể phân tán được rủi ro mà vẫn duy trì được mối quan hệ tốt với doanh nghiệp.

#### **d) Cho vay theo kế hoạch tài chính**

Cho vay theo kế hoạch tài chính là hình thức cho vay trung và dài hạn trong đó ngân hàng cho doanh nghiệp vay theo dòng tiền nhằm tài trợ cho một tài sản dài hạn hoặc một nhu cầu dài hạn của doanh nghiệp với nguồn trả nợ là dòng tiền tăng thêm qua các chu kì chuyển hóa tài sản liên tiếp trong thời hạn vay. Đối với hình thức cho vay này ngân hàng thường xác định mức cho vay phù hợp với sự thiếu hụt trong kế hoạch lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp và thời hạn cho vay phải phù hợp với thời gian doanh nghiệp tạo ra dòng tiền để trả nợ. Vì vậy, đối tượng cho vay của phương pháp này là các doanh nghiệp có năng lực quản lý, có nguồn VCSH thích hợp và phải lập được báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

### **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay trung, dài hạn của NHTM**

#### **1.4.1. Nhân tố bên trong ngân hàng**

Đây là những nhân tố thuộc về bản thân, nội tại ngân hàng liên quan đến sự phát triển của ngân hàng trên tất cả các mặt ảnh hưởng tới hoạt động cho vay.

- *Chiến lược kinh doanh của ngân hàng:* Việc xây dựng chiến lược là rất quan trọng đối với bất kỳ tổ chức nào, vì chiến lược đóng vai trò định hướng các hoạt động dài hạn và tạo cơ sở vững chắc cho việc thực hiện đồng bộ, nhất quán và có hệ thống hoạt động của tổ chức. Đối với ngành ngân hàng, chiến lược là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Để đảm bảo nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng, cần lập kế hoạch cho từng bộ phận, cụ thể là kế hoạch tăng trưởng tín dụng, kế hoạch Marketing, v.v. Kế hoạch đó phải rõ ràng và hiệu quả, vì các quyết định kinh doanh của ngân hàng ảnh hưởng đến sự phát triển, khả năng cạnh tranh và sự tồn tại trên thị trường. Nó bao gồm việc đưa ra các quyết định về việc lựa chọn sản phẩm, đáp ứng sự hài lòng của khách hàng và đạt được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, để đạt được

thành công các mục tiêu đã đề ra trong kế hoạch, ngân hàng phải tập trung nhiều hơn vào hoạt động kinh doanh cho vay và tìm hiểu các lĩnh vực tiềm năng để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh cho vay.

- *Chính sách cho vay:* Mỗi NHTM đều xây dựng cho mình một chính sách cho vay riêng để đảm bảo quá trình hoạt động tín dụng có rủi ro thấp nhất. Một chính sách vay tốt phải đảm bảo tốt sự tuân thủ về pháp luật hiện hành, mục tiêu định hướng của ngân hàng và phát huy được tiềm năng của ngân hàng. Hoạt động cho vay sẽ đạt hiệu quả nếu ngân hàng xây dựng được chính sách tín dụng hợp lý, đúng đắn. Ngược lại, hoạt động cho vay sẽ chịu tác động không tốt nếu chính sách cho vay không hợp với thực tiễn kinh tế - xã hội và nhu cầu khách hàng.
- *Chính sách lãi suất và phí:* Lãi suất là yếu tố quan trọng hàng đầu tác động đến chất lượng cho vay, là hạt nhân quan trọng của chính sách tín dụng của ngân hàng, lãi suất đầu vào và đầu ra quyết định đến chi phí và thu nhập của ngân hàng. Mọi sự thay đổi về lãi suất cũng như sự điều chỉnh chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất huy động vốn đều đặt ngân hàng vào tình trạng khó khăn trước sức áp cần phải thay đổi toàn bộ cấu trúc về tài sản cũng như nguồn vốn của ngân hàng nhạy cảm với lãi suất nhằm đạt được sự tối ưu hóa lợi nhuận và hạn chế những tác động tiêu cực của lãi suất đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- *Quy trình cho vay:* Quy trình cho vay bao gồm những quy định phải tuân thủ thực hiện trong quá trình cho vay nhằm đảm bảo an toàn vốn cho vay. Nó được bắt đầu từ khi chuẩn bị hồ sơ, giải ngân, kiểm tra quá trình cho vay cho đến khi thu hồi nợ. Hoạt động cho vay có đảm bảo hay không tùy thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định của từng nước và sự hợp tác giữa các bước. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình cho vay sẽ tạo điều kiện cho dòng vốn được luân chuyển bình thường, theo đúng kế hoạch đã định hướng. Trong nhân tố này còn có 2 yếu tố nhỏ chiếm phần quan trọng đó là:
  - + *Thông tin thu thập:* Là một nhân tố quan trọng trong quy trình cho vay. Thông tin có vai trò quan trọng trong quản lý hoạt động cho vay như có thông tin cho vay có thể đưa ra những quyết định cần thiết có liên quan cho vay. Thông tin cho vay có thể thu nhận được từ những nguồn có sẵn ở ngân hàng từ khách hàng, từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong và ngoài nước. Số lượng, chất lượng thông tin thu nhập được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích,

nhận định tình hình thị trường, khách hàng,... Để đưa ra những quyết định phù hợp. Vì vậy thông tin càng đầy đủ, chính xác thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay càng lớn. Đây là yếu tố để nâng cao chất lượng cho vay.

+ *Công tác tổ chức quản lý, kiểm soát hoạt động của ngân hàng*: Công tác tổ chức quản lý được thực hiện tiến hành chặt chẽ, khoa học, các phòng ban có mối quan hệ chặt chẽ hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động trên cơ sở tôn trọng những nguyên tắc tín dụng tạo điều kiện đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng, đồng thời giúp cho ngân hàng theo dõi, giám sát các khoản vay, từ đó làm cho hoạt động cho vay diễn ra một cách có hiệu quả, giảm thiểu rủi ro tín dụng.

- *Chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng*: Là yêu cầu hàng đầu đối với mỗi ngân hàng, vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng hoạt động và khả năng tạo lợi nhuận của ngân hàng. Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn nói riêng và hoạt động của ngân hàng nói chung. Kinh tế càng phát triển, các quan hệ kinh tế càng phức tạp, cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi trình độ của người lao động càng cao. Đội ngũ cán bộ ngân hàng có chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức, có năng lực sẽ là điều kiện tiên đề để ngân hàng tồn tại và phát triển. Nếu chất lượng con người tốt thì họ sẽ thực hiện tốt các nhiệm vụ trong việc thẩm định dự án đánh giá tài sản thế chấp, giám sát số tiền vay và có biện pháp hữu hiệu trong việc thu hồi nợ vay, hay xử lý các tình huống phát sinh trong quan hệ cho vay của ngân hàng giúp ngân hàng có thể ngăn ngừa hoặc giảm nhẹ rủi ro xảy ra trong khi thực hiện một khoản cho vay.
- *Công nghệ ngân hàng*: Trang thiết bị thì không phải là yếu tố cơ bản nhưng góp phần không nhỏ trong việc nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng. Ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại được trang bị các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ thu hút từ khách hàng, mở rộng cho vay tạo điều kiện đơn giản hóa các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi được tối đa cho khách hàng vay vốn. Sự hỗ trợ của các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ giúp cho việc thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch, xây dựng chính sách cho vay cũng có hiệu quả hơn.
- *Mạng lưới hoạt động*: Đối với ngân hàng, việc mở rộng mạng lưới Chi nhánh, phòng giao dịch là điều kiện tiên quyết để gia tăng thị phần trong bối cảnh cạnh tranh trên thị trường tài chính – ngân hàng ngày càng gay gắt. Để có thể nâng cao

sức cạnh tranh khi thị trường tài chính – ngân hàng có sự xuất hiện của các ngân hàng có 100% vốn nước ngoài ngày càng tăng, thì kế hoạch bành trướng mạng lưới hoạt động luôn được hầu hết ngân hàng quan tâm. Với những ngân hàng có quy mô mạng lưới còn hạn chế thì để cạnh tranh trên thị trường sẽ càng khó khăn hơn. Đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn thì các ngân hàng cỡ phần vừa và nhỏ khó để tiếp cận hơn.

#### **1.4.2. Nhân tố bên ngoài ngân hàng**

- Môi trường kinh tế: Môi trường kinh tế phát triển lành mạnh, các chủ thể tham gia vào nền kinh tế đang hoạt động có hiệu quả là tiền đề thúc đẩy mở rộng quy mô sản xuất. Mức độ phát triển kinh tế quy định quy mô sản xuất, nếu quy mô sản xuất vượt quá khối lượng cần thiết, không phù hợp với phát triển kinh tế sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khách hàng trong việc sử dụng vốn sai mục đích, ngân hàng không kiểm soát được dòng vốn cho vay và gây khó khăn cho việc mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng. Trong thời gian vừa qua, nhiều NHTM Việt Nam đã tăng quy mô cho vay, nâng cao dư nợ, đẩy tỷ lệ tăng trưởng kinh doanh cho vay vượt quá mức tăng trưởng kinh tế trên địa bàn đã khiến tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng.
- Môi trường pháp lý: NHTM là một tổ chức kinh doanh tiền tệ - đây là một loại hàng hóa đặc biệt. Do đó, hoạt động của NHTM chịu sự kiểm soát chặt chẽ của Chính phủ cũng như NHNN. Một hệ thống pháp luật thiếu tính đồng bộ, chưa hoàn thiện sẽ là cản trở hoạt động của các thành phần kinh tế, đồng thời gây khó khăn trong hoạt động sản xuất của ngân hàng.
- Môi trường chính trị - xã hội: Một môi trường chính trị- xã hội ổn định sẽ thu hút vốn đầu tư nước ngoài, thúc đẩy kinh tế trong nước phát triển, góp phần cho việc mở rộng quy mô hoạt động sản xuất.
- Môi trường tự nhiên: Môi trường tự nhiên luôn gắn liền với các hoạt động con người nói chung cũng như hoạt động kinh tế nói riêng. Đặc biệt là những ảnh hưởng và thiệt hại của thiên tai, hạn hán, dịch bệnh,.. là những điều không bao giờ lường trước được. Nó ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng từ đó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng và tác động trực tiếp tới chất lượng của các khoản vay.

- Khách hàng: Khách hàng là nhân tố quan trọng, quyết định đến hoạt động cho vay của ngân hàng. Các yếu tố thuộc về bản thân khách hàng như tư cách pháp nhân, năng lực tài chính, thiện chí trả nợ, phương án sản xuất kinh doanh,... đều có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng. Khi khách hàng không có thiện chí trả nợ dù khách hàng có đủ năng lực tài chính thì ngân hàng cũng gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn. Ngoài ra, khi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng gặp khó khăn, thua lỗ,.. khách hàng sẽ không thể có khả năng trả nợ ngân hàng dẫn đến nợ quá hạn, nợ xấu tăng lên.

## **1.5. Các chỉ tiêu để đánh giá hoạt động cho vay trung, dài hạn của NHTM**

### **1.5.1. Doanh số cho vay**

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà ngân hàng đã thực sự giải ngân cho khách hàng được tính trong một khoảng thời gian nhất định.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DSCV} = \frac{DSCV \text{ năm } t - DSCV \text{ năm } t-1}{DSCV \text{ năm } t-1} \times 100$$

Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay phản ánh về kết quả hoạt động của ngân hàng, thể hiện rõ nét sự mở rộng của hoạt động cho vay. Chỉ tiêu càng cao cho thấy ngân hàng đã sử dụng tốt nguồn vốn cho vay, duy trì và mở rộng mối quan hệ khách hàng hiệu quả, việc ban hành và thực hiện kế hoạch, chính sách cho vay tốt và ngược lại.

### **1.5.2. Doanh số thu nợ**

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà một ngân hàng thu hồi được từ các khoản đã cho vay trước đó trong một thời kỳ nhất định. Doanh số thu nợ của Ngân hàng phụ thuộc nhiều vào yếu tố đến từ phía khách hàng, Ngân hàng và nhiều yếu tố khách quan khác.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DSTN} = \frac{DSTN \text{ năm } t - DSTN \text{ năm } t-1}{DSTN \text{ năm } t-1} \times 100$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh tốc độ tăng trưởng cho vay qua các năm, đánh giá mức độ tín nhiệm, tìm kiếm khách hàng, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch cho vay của ngân hàng. Tương tự với chỉ tiêu tăng trưởng doanh số cho vay trong năm. Chỉ tiêu này càng cao thì trình độ hoạt động của ngân hàng càng cao. Ngược lại, ngân hàng rất vất vả trong việc tìm kiếm khách hàng, cụ thể là minh chứng cho việc triển khai phương án cho vay chưa hiệu quả

Ngân hàng phản ánh tình hình thu nợ thông qua chỉ tiêu:

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

Hệ số thu nợ được sử dụng để đo lường tốc độ luân chuyển của các khoản nợ và để đánh giá hoạt động quản lý tín dụng của ngân hàng thông qua các khoản thu nợ. Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả cho vay của ngân hàng đối với các khoản thu hộ. Nó cho biết ngân hàng sẽ huy động được bao nhiêu vốn cho một khoản vay nhất định trong một khoảng thời gian nhất định. Chỉ số này càng cao càng tốt. Điều này cho thấy ngân hàng đã làm tốt công tác thu nợ, giảm các khoản phải thu khó đòi, quá hạn.

### 1.5.3. Dư nợ bình quân

$$\text{Dư nợ bình quân cho vay} = \frac{\text{DNCV đầu kì} + \text{DNCV cuối kì}}{2}$$

Tỷ trọng này càng lớn chứng tỏ vốn trung và dài hạn ngày càng đáp ứng được nhu cầu vốn của thị trường, đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu cho vay của ngân hàng. Tuy nhiên bên cạnh đó, chỉ tiêu này cũng đi kèm với rủi ro. Vì các khoản vay vốn trung và dài hạn có thời gian trả nợ dài, khả năng thu hồi vốn của ngân hàng sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố khó xác định được trong tương lai.

### 1.5.4. Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn

Ngân hàng phản ánh tình hình nợ quá hạn thông qua chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

Nợ quá hạn là các khoản nợ mà khách hàng không trả được cho ngân hàng khi đến hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn này tỷ lệ nghịch với chất lượng cho vay của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao cho thấy chất lượng cho vay của ngân hàng càng thấp và mức độ rủi ro cao, do đó tất cả các ngân hàng đều mong muốn hạ thấp tỷ lệ này xuống đến mức thấp nhất có thể. Tuy nhiên, trên thực tế để đạt được điều đó là rất khó, nên các ngân hàng thường chấp nhận một tỷ lệ nợ quá hạn nhất định trong giới hạn an toàn.

Để tỷ lệ này phản ánh đúng chất lượng cho vay nên loại trừ các khoản nợ khoanh ra khỏi nợ quá hạn cũng như loại trừ các khoản cho vay ưu đãi và cho vay theo chỉ định

của Nhà nước ra khỏi tổng dư. Theo một số chuyên gia thì nếu duy trì nợ quá hạn ở mức dưới 3% là có thể chấp nhận được, còn nếu dưới 1% thì có thể coi là lý tưởng.

#### **1.5.5. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu**

Là các khoản nợ được phân chia vào nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ), nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Nợ xấu được xác định theo 2 yếu tố: đã quá hạn 90 ngày và khả năng trả nợ đáng lo ngại.

Để phản ánh tình hình nợ xấu cho vay trung, dài hạn, chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu cho vay được sử dụng để phản ánh tình hình cho vay trung, dài hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết tình hình hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay. Trong đó nợ xấu là khoản nợ trong hạn cũng như quá hạn nhưng được ngân hàng đánh giá là không có khả năng hoàn trả. Tỷ lệ này càng cao cho thấy rủi ro từ hoạt động cho vay này càng lớn, hiệu quả hoạt động không cao và ngược lại. Để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trung, dài hạn cần đưa ra các biện pháp để giảm thiểu tỷ lệ này.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG VAY TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI- CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2020 - 2022**

### **2.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội**



Sau hơn 25 năm xây dựng và trưởng thành, hiện nay MB được đánh giá là một định chế tài chính vững vàng, tin cậy, phát triển an toàn bền vững, có uy tín cao. Với các mặt hoạt động kinh doanh hiệu quả, MB đã khẳng định được thương hiệu, uy tín trong ngành dịch vụ tài chính tại Việt Nam. MB có các hoạt động dịch vụ và sản phẩm đa dạng trên nền tảng quản trị rủi ro vượt trội, hạ tầng CNTT hiện đại, phát triển mạnh mẽ mở rộng hoạt động trên các phân khúc thị trường mới bên cạnh thị trường truyền thống của một NHTM

- **Giai đoạn 1994-2004:** Ngày 4/11/1994, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (MB) được thành lập với số vốn gần 20 tỷ đồng, 25 nhân sự và một điểm giao dịch duy nhất tại 28A Điện Biên Phủ, Hà Nội.

Mười năm đầu là giai đoạn mang tính “mở lối” định hình phương châm hoạt động, xác định chiến lược kinh doanh và xác định thương hiệu. Kiên định với mục tiêu và tầm nhìn dài hạn, MB đã vững vàng vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997 và là ngân hàng cổ phần duy nhất có lãi. Năm 2004, tròn 10 năm thành lập, tổng vốn huy động của MB tăng gấp trên 500 lần, tổng tài sản trên 7.000 tỷ đồng, lợi nhuận trên 500 tỷ đồng và khai trương trụ sở mới tại số 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội.

- **Giai đoạn 2005-2009:** MB áp dụng một loạt các giải pháp đổi mới tổng thể từ mở rộng quy mô hoạt động, phát triển mạng lưới, đầu tư công nghệ, tăng cường nhân sự, hướng mạnh về khách hàng với việc tách bạch chức năng quản lý và chức năng

kinh doanh giữa Hội sở và Chi nhánh, tổ chức lại đơn vị kinh doanh theo nhóm khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, nguồn vốn và kinh

doanh tiền tệ... Có thể nói, đây là giai đoạn tạo cơ sở vững chắc để MB đẩy mạnh triển khai các sáng kiến chiến lược sau này, góp phần đưa MB trở thành một trong những định chế tài chính hàng đầu Việt Nam hiện nay. Năm 2009, đánh dấu 15 năm phát triển, MB vinh dự nhận Huân chương Lao động Hạng Ba do Chủ tịch nước trao tặng.

- **Giai đoạn 2010 – 2016:** Năm 2010, MB bắt đầu nghiên cứu xây dựng chiến lược giai đoạn mới 2011 – 2016, với kỳ vọng đưa MB vào TOP 3 ngân hàng thương mại cổ phần không do nhà nước nắm cổ phần chi phối. Năm 2011, MB đã thực hiện thành công việc niêm yết cổ phiếu MB trên Sở giao dịch chứng khoán Tp. HCM từ ngày 1/11/2011.

Trong bối cảnh nền kinh tế bước vào giai đoạn khó khăn, ngành ngân hàng dưới áp lực tái cấu trúc mạnh mẽ, MB kiên định với chiến lược phát triển bền vững, an toàn đã vươn lên dẫn đầu về nhiều chỉ tiêu tài chính quan trọng, hoàn thành mục tiêu năm trong TOP 3 trước 2 năm – vào năm 2013. Với những thành quả đạt được, năm 2014, MB vinh dự đón nhận Huân chương Lao động Hạng Nhất. Đến năm 2015, tiếp tục được phong tặng danh hiệu Anh Hùng Lao động.

- **Giai đoạn 2017 – 2021:** Trong giai đoạn này, MB định hướng tầm nhìn “Trở thành Ngân hàng thuận tiện nhất” với mục tiêu đến năm 2021 sẽ nằm trong Top 5 hệ thống Ngân hàng Việt Nam về hiệu quả kinh doanh và an toàn, dẫn đầu về số hóa.

Trong các năm này, dù gặp nhiều khó khăn bởi đại dịch Covid- 19 toàn cầu, MB đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ, bứt phá trong hoạt động kinh doanh, hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ, chỉ tiêu đề ra. Giai đoạn này lột xác thành một ngân hàng năng động, trẻ trung – Lọt vào Top 2 thương hiệu được yêu thích nhất; Thương hiệu tăng gấp đôi, tăng 127 bậc so với năm 2020, lọt vào Top 300 thương hiệu ngân hàng có giá trị và mạnh nhất thế giới (theo báo cáo Banking 500 2022 của Brand Finance). MB tự hào tiếp tục nằm trong TOP doanh nghiệp đạt lợi nhuận trên 10.000 tỷ đồng, TOP 5 các Ngân hàng tốt nhất Việt Nam.

**Trải qua nhiều năm hoạt động, đến nay MB đã đạt được những thành tựu đạt như:**

- App MBBank là App ngân hàng số duy nhất cho khách hàng tại Việt Nam đạt danh hiệu “Sao Khuê 2019”
- Top 10 sản phẩm chất lượng cao được người Việt tin dùng.
- Ngân hàng cải tiến hoạt động bán lẻ hiệu quả nhất năm 2021

### **2.1.2. Logo, sứ mệnh, tầm nhìn, mục tiêu**

- ✓ **Tầm nhìn:** Trở thành một Ngân hàng thuận tiện nhất với khách hàng.
- ✓ **Sứ mệnh:** Vì sự phát triển của đất nước, vì lợi ích của khách hàng.
- ✓ **Mục tiêu:** MB hướng đến mục tiêu đạt 28 triệu khách hàng vào năm 2023. MB sẽ tăng tốc triển khai 11 sáng kiến chiến lược giai đoạn 2022-2026, trọng tâm là các dự án nhà máy số, hợp nhất định danh khách hàng, đồng thời tiếp tục đẩy mạnh số hóa tại MB cũng như các công ty thành viên.

## **2.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng**

### **2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển của MB Nam Đà Nẵng**

Tên giao dịch: **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG**

Địa điểm giao dịch: Số 152 đường 2/9, Phường Hòa Thuận Đông, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng

Số điện thoại: 0236 6255 789

Số Fax: 0511.6255.799

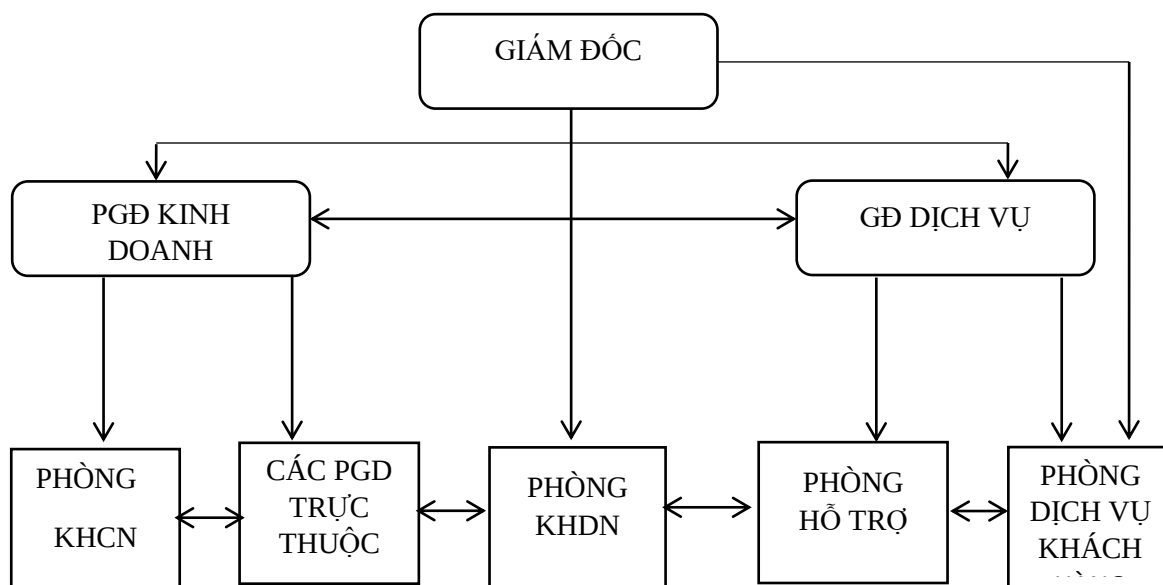
Mã số thuế: 0100283873-025

Ngày 26/9/2012, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) chính thức khai trương chi nhánh thứ hai tại Đà Nẵng- **Chi nhánh Nam Đà Nẵng**. Cùng với Chi nhánh MB Đà Nẵng được thành lập từ năm 2005, việc khai trương thêm Chi nhánh MB Nam Đà Nẵng tiếp tục khẳng định những nỗ lực nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng và cung cấp những sản phẩm, dịch vụ tiện ích của MB nhằm phục vụ tốt hơn nữa cho người dân Đà Nẵng cũng như góp phần vào sự phát triển kinh tế -xã hội của địa phương. Với sứ mệnh **“*Tư vấn, cung cấp giải pháp nhằm giúp khách hàng đạt được các mục tiêu tài chính*”** MB nói chung và MB Nam Đà Nẵng nói riêng sẽ tập trung cung cấp những

sản phẩm, dịch vụ với chính sách giá cạnh tranh, hệ thống sản phẩm được thiết kế theo đặc thù riêng phù hợp với các nhóm khách hàng cụ thể như sản phẩm thấu chi vốn lưu động, thấu chi dành cho các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp du lịch; tài trợ hàng hoá bảo hiểm bằng hợp đồng tương lai đối với các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản trên sàn giao dịch hàng hoá; tài trợ doanh nghiệp thu mua chế biến nông sản, chế biến xuất khẩu cao su, gỗ, khai thác khoáng sản. Với phương châm “Coi con người là nhân tố trung tâm để quyết định thành công, phồn thịnh và phát triển bền vững”, vì vậy việc nâng cao chất lượng nguồn nhân sự tại MB Đà Nẵng được đặt lên hàng đầu. Hiện nay MB Nam Đà Nẵng đang có 1 tập thể lao động trẻ trung, năng động, gắn bó, giàu nhiệt huyết, năng lực chuyên môn nghiệp vụ tốt, dám nghĩ dám làm...10 năm hoạt động cũng là một quá trình Chi nhánh Nam Đà Nẵng không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý, lực lượng lao động, với quy mô từ 30 nhân sự, 1 PGD trực thuộc đến nay MB Nam Đà Nẵng đã phát triển lên 3 PGD trực thuộc với gần 100 cán bộ, chuyên viên, nhân viên có kiến thức chuyên sâu và giàu kinh nghiệm. Với những kết quả nổi bật trong hoạt động kinh doanh và các hoạt động xã hội, Chi nhánh đã được nhận nhiều phần thưởng cao quý về việc luôn hoàn thành nghĩa vụ như sau: Tổng Giám đốc tặng Giấy khen đơn vị có chất lượng dịch vụ tốt nhất, Ngân hàng Nhà nước tặng giấy khen danh hiệu 10 năm xây dựng và phát triển vững mạnh,...

### 2.2.2. Cơ cấu tổ chức của MB Nam Đà Nẵng.

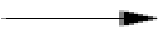
#### a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức:

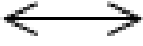


( Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

## Sơ đồ 1.1: Cơ cấu tổ chức tại MB Nam Đà Nẵng

### Chú thích:

Quan hệ trực tuyến : 

Quan hệ chức năng : 

### b. Chức năng và nhiệm vụ từng phòng ban

#### ✓ Giám đốc chi nhánh

Là người đứng đầu và chịu trách nhiệm về việc điều hành hoạt động chi nhánh theo thể lệ, chế độ của MB Bank. Lập kế hoạch phù hợp với đặc điểm, tình hình, chiến lược kinh doanh và tổ chức thực hiện các nhiệm vụ của CN được quy theo quy chế. Bên cạnh đó, quản lý nguồn nhân sự thông qua kiểm tra, giám sát, đôn đốc các bộ phận, nhân viên thực hiện nghiệp vụ, chấp hành các chính sách, chế độ thể lệ của ngân hàng nhà nước và của MB Bank. Thực hiện chế độ báo cáo (thường kỳ, đột xuất) theo quy định. Giám đốc có quyền phân công, ủy quyền cho phó giám đốc giải quyết và kí một số văn bản thuộc thẩm quyền của mình.

#### ✓ Giám đốc dịch vụ

Quản lý, điều hành và giám sát hoạt động chung của Phòng Dịch vụ khách hàng tại trụ sở Chi nhánh và các PGD trực thuộc. Quản lý và triển khai các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, thiết lập và quản trị công tác bán hàng tại Chi nhánh và các PGD trực thuộc. Trực tiếp quản lý kho tiền, TSDB, GTCG quan trọng, quỹ ATM của CN. Trực tiếp triển khai kiểm kê đột xuất/ định kỳ về tiền mặt tồn quỹ, TSDB, GTCG quan trọng, công cụ, tài sản của CN. Thực hiện ký duyệt các giao dịch tại sàn giao dịch bao gồm giao dịch tiền mặt và giao dịch phi tiền mặt. Chỉ đạo, giám sát công tác chấm, đối chiếu số liệu, quản lý số liệu tài chính và công tác hạch toán kế toán liên quan hoạt động vận hành tại Chi nhánh.

#### ✓ Phó giám đốc

Phối hợp và hỗ trợ cho Giám đốc trực tiếp quản lý, chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ mọi hoạt động của Chi nhánh. Phụ trách công tác đào tạo, chịu trách nhiệm lập kế

hoạch, tổ chức huấn luyện, triển khai sản phẩm theo qui định của Ngân hàng MB, tổ chức sinh hoạt nghiệp vụ cho toàn cán bộ nhân viên trong chi nhánh.

✓ **Phòng khách hàng Doanh nghiệp**

Xây dựng quản lý và điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể. Tiếp thị và phát triển kinh doanh; quản lý công tác chăm sóc KH doanh nghiệp. Quản lý các hoạt động liên doanh liên kết liên quan đến kinh doanh.

✓ **Phòng khách hàng cá nhân**

Thực hiện tiếp thị, bán sản phẩm tín dụng và các sản phẩm dịch vụ khác của ngân hàng cho các khách hàng( KH) cá nhân. Tiếp xúc khách hàng, tập hợp hồ sơ, thẩm định tín dụng và thực hiện một số công việc trong quá trình làm các thủ tục để giải ngân các khoản tín dụng đã được phê duyệt cho KH.

✓ **Phòng hỗ trợ**

Thực hiện theo dõi giám sát, kiểm soát rủi ro tín dụng tại chi nhánh. Thực hiện đánh giá thường xuyên chất lượng danh mục tín dụng tại chi nhánh, thực hiện báo cáo phân tích liên quan về tín dụng tại chi nhánh. Hạch toán kế toán các nghiệp vụ tín dụng phát sinh. Kiểm soát hồ sơ tín dụng trước khi hoạch toán giải ngân, lưu trữ hồ sơ tín dụng.

Thực hiện quản lý và phát hành văn thư, công tác hành chính phục vụ, lễ tân, mua sắm tài sản cố định, công cụ lao động, công tác bảo vệ an ninh, công tác quản lý chi phí điều hành và công tác quản lý đội xe của chi nhánh.

✓ **Phòng dịch vụ khách hàng**

Hướng dẫn KH mở tài khoản. Lập các thủ tục nhận và chi trả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cá nhân. Lập các chứng từ, tổ chức thực hiện dịch vụ thanh toán chuyển tiền, thực hiện công tác điện toán và xử lý thông tin.

Đảm nhiệm công tác thanh tra của chi nhánh đối với nội bộ ngân hàng và các ngân hàng khác. Hướng dẫn và hậu kiểm việc hoạch toán kế toán đối với tất cả các đơn vị trực thuộc chi nhánh. Tổng hợp kế hoạch kinh doanh tài chính chi nhánh. Quản lý kho quỹ, bảo quản và sử dụng khuôn dấu của chi nhánh theo đúng quy định

### ✓ **Phòng giao dịch**

Là đơn vị phụ thuộc ngân hàng thương mại, được quản lý bởi một chi nhánh ở trong nước của ngân hàng thương mại, hạch toán báo sổ, có con dấu, có địa điểm đặt trụ sở trên địa bàn tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương nơi đặt trụ sở chi nhánh quản lý.

### **2.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của MB – Chi nhánh Nam Đà Nẵng**

#### ✓ **Nhiệm vụ của MB Nam Đà Nẵng**

Nhiệm vụ chính của MB Nam Đà Nẵng là kinh doanh tiền tệ, tín dụng liên quan đến hoạt động tài chính tiền tệ của ngân hàng theo ủy quyền của ngân hàng TMCP Quân đội. Mục tiêu của MB Nam Đà Nẵng là trở thành một chi nhánh lớn của NHQĐ trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng. Chi nhánh tập trung vào:

- Các khách hàng doanh nghiệp truyền thống, các tập đoàn kinh tế và các doanh nghiệp lớn.
- Tập trung có chọn lọc doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Phát triển các dịch vụ khách hàng cá nhân.
- Phát triển hoạt động ngân hàng đầu tư.

#### ➤ **Chức năng của MB Nam Đà Nẵng**

Với thế mạnh là một trong các chi nhánh trực thuộc NHTMCP lớn trong hệ thống NHTM Việt Nam, có mạng lưới rộng khắp, sản phẩm dịch vụ đa dạng và chất lượng cao, hệ thống máy tính và truyền thông hiện đại, công nghệ xử lý thông tin tiên tiến, có uy tín đối với các khách hàng, MB Nam Đà Nẵng luôn đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng về các nghiệp vụ nhanh chóng, an toàn, chính xác và hiệu quả:

- Khách hàng cá nhân: Dịch vụ Ngân hàng hằng ngày, Mobile Banking, SMS Banking, Email Banking, chuyển tiền đi nước ngoài, thẻ ATM, mở tài khoản, nhận tiền chuyển đến, tiết kiệm và sinh lời, vay vốn (vay mua ô tô, vay du học, vay mua và sửa chữa nhà ở, vay tiêu dùng).
- Khách hàng Doanh nghiệp: Chuyển tiền trong nước, cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân trên địa bàn, cho vay ngắn và trung hạn, cho vay đầu tư mua xe ô tô, bảo lãnh, tiền gửi có kỳ hạn. Trả lương qua tài khoản, dịch vụ thu chi hộ, chuyển

tiền trong nước, NH trực tuyến, thanh toán quốc tế như nhờ thu, phát hành L/C, tài trợ xuất- nhập khẩu, hạn mức tín dụng và các sản phẩm dịch vụ khác.

- Khách hàng định chế: Tài trợ thương mại, cấp tín dụng hợp vốn
- Khách hàng cá nhân cao cấp: Giới thiệu dịch vụ, dịch vụ đầu tư, dịch vụ bảo hiểm, các dịch vụ khác.

### **2.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)**

#### **2.3.1. Tình hình huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022).**

Ngân hàng thương mại là tổ chức trung gian tài chính với các chức năng cơ bản là: trung gian tín dụng, trung gian thanh toán, tạo phương tiện thanh toán và chức năng cung ứng các dịch vụ tài chính. Vừa để duy trì hoạt động bền vững và tạo kết cấu lưu thông tiền tệ trong và ngoài nước thì ngoài vốn chủ sở hữu, vốn bổ sung,...các ngân hàng thương mại rất cần nguồn vốn huy động từ bên ngoài để xây dựng vững chắc bộ khung “Vốn ba chân” của mình. Từ đó, nghiệp vụ huy động vốn được xem là nghiệp vụ cơ bản và cấp thiết bên cạnh nghiệp vụ tín dụng qua tất cả các thời kỳ.

Huy động vốn là hình thức tiếp nhận các tài sản có giá trị của các cá nhân, tổ chức thông qua nhiều hình thức khác nhau để hình thành nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng và là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động này mang lại nguồn vốn để Ngân hàng có thể thực hiện các hoạt động khác như cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ Ngân hàng cho khách hàng. Mặt khác, thông qua nghiệp vụ huy động vốn, Chi nhánh có thể lường được uy tín của khách hàng cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với Ngân hàng.

**Bảng 2.1 . Tình hình huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)**

Đơn vị tính: tỷ đồng.

| Chỉ tiêu                        | Năm 2020     |              | Năm 2021     |              | Năm 2022     |              | Chênh lệch |            |            |            |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
|                                 | Số tiền      | Tỷ trọng (%) | Số tiền      | Tỷ trọng (%) | Số tiền      | Tỷ trọng (%) | 2021/2020  |            | 2022/2021  |            |
|                                 |              |              |              |              |              |              | Giá trị    | Tỷ lệ (%)  | Giá trị    | Tỷ lệ (%)  |
| <b>Tổng huy động vốn</b>        | <b>2.075</b> | <b>100</b>   | <b>2.198</b> | <b>100</b>   | <b>2.314</b> | <b>100</b>   | <b>123</b> | <b>5,9</b> | <b>116</b> | <b>5,3</b> |
| <b>Phân loại theo thời gian</b> |              |              |              |              |              |              |            |            |            |            |
| <i>Tiền gửi có kỳ hạn</i>       | 1.313        | 63           | 1.361        | 62           | 1.427        | 62           | 48         | 3,66       | 66         | 4,85       |
| <i>Tiền gửi không kỳ hạn</i>    | 762          | 37           | 837          | 38           | 887          | 38           | 75         | 9,84       | 59         | 5,97       |
| <b>Phân loại theo đối tượng</b> |              |              |              |              |              |              |            |            |            |            |
| <i>KHCN</i>                     | 1.407        | 68           | 1.469        | 67           | 1.536        | 66           | 62         | 4,41       | 67         | 4,56       |
| <i>KHDN</i>                     | 668          | 32           | 729          | 33           | 778          | 34           | 61         | 9,13       | 49         | 6,72       |

(Nguồn: Phòng kế toán ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Nhìn chung tình hình huy động vốn trong giai đoạn 2020-2022 của Chi nhánh có kết quả tương đối ổn định, vẫn đạt được sự tăng trưởng khả quan và tăng đều qua các năm. Năm 2021, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh là 2.198 tỷ đồng, tăng 123 tỷ đồng tương ứng với tăng 5,9% so với 2020 có được kết quả này là nhờ ngân hàng đã đẩy mạnh công tác huy động tiền gửi. Đến cuối 2022, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh là 2.314 tỷ đồng, tăng 116 tỷ đồng tương ứng với 5,3%. Tốc độ tăng trưởng năm 2020 đến 2022 có tiến triển tốt, đây là những thành quả sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ nhân viên đã xây dựng chiến lược kế hoạch cụ thể. Chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng được thực hiện khá tốt với các chính sách huy động vốn với lãi suất hấp dẫn, đa dạng các gói sản phẩm tiền gửi như: Tiền gửi cho khách hàng cá nhân: Tiền gửi Bình An Phú Quý, Tiết kiệm khách hàng cá nhân, Tiết kiệm Trung dài hạn linh hoạt, Tiết kiệm đặc quyền, Tiết kiệm Tích lũy thông minh. Chi nhánh luôn chú trọng việc chăm sóc khách hàng lên hàng đầu và chú trọng cải tiến các sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ.

Nguồn vốn huy động theo kỳ hạn nhìn chung đều tăng qua các năm 2020-2022. Trong đó tiền gửi có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao qua các năm. Năm 2021, Chi nhánh đã huy động tiền gửi có kỳ hạn được 1.361 tỷ đồng tăng 48 tỷ đồng tăng tương ứng 3,66% so với năm 2020 và năm 2022 Chi nhánh huy động được 1.427 tỷ đồng tăng 66 tỷ đồng tương ứng với 4,85%. Qua đó, cho thấy tiền gửi có kỳ hạn là nguồn vốn chính của Ngân hàng. Năm 2021 phải đối mặt với đại dịch Covid-19, bối cảnh này đặt ra thách thức không nhỏ cho công tác huy động vốn nhưng Chi nhánh đã tích cực trong việc tìm kiếm khách hàng mới có nhu cầu gửi tiền. Đồng thời, ngân hàng cũng triển khai hàng loạt các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn đa dạng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng cùng với lãi suất hấp dẫn với nhiều kỳ hạn khác nhau (3,6,9,12,24,60 tháng) dao động từ 7%-8,6%. Ngân hàng đạt được thành tựu như vậy là do đã áp dụng nhiều chương trình ưu đãi đối các sản phẩm tiền gửi như: Tiết kiệm KHCN, Tiết kiệm trung dài hạn linh hoạt, Tiết kiệm Đặc Quyền,...bên cạnh đó còn thấy được hiệu quả của chính sách lãi suất TGCKH nhằm thu hút vốn huy động này và Chi nhánh đã tạo được niềm tin cho khách hàng tiền gửi và giao dịch với ngân hàng thông qua việc quảng bá thương hiệu, khẳng định uy tín của mình trên thị trường.

Ngoài ra, tiền gửi không kỳ hạn cũng có là một nguồn vốn huy động đáng kể của Chi nhánh khi duy trì ở mức 37%-38% trên tổng nguồn vốn huy động. Năm 2021 TGKKH của Chi nhánh là 837 tỷ đồng, tăng 75 tỷ đồng tương ứng với 9,84%. Sang năm 2022, TGKKH là 887 tỷ đồng, tăng 59 tỷ đồng tương ứng với 5,97%. Trong năm 2020-2021, đại dịch Covid-19 kéo dài ảnh hưởng đến thu nhập và dòng tiền nhàn rỗi của khách hàng và họ có nhiều nhu cầu về nguồn vốn nên lượng tiền gửi vào ngân hàng không nhiều. Loại TGKKH là loại tiền gửi khách hàng muốn rút tiền ra bất cứ lúc nào cũng được mà không cần báo trước cho Chi nhánh, cho nên lãi suất cho loại tiền này không cao, mức lãi suất mà Chi nhánh áp dụng cho loại tiền gửi này chỉ ở mức 0,3%. Việc thu hút được khách hàng gửi tiền không kỳ hạn là do Chi nhánh áp dụng qua nhiều kênh phân phối như ATM, dịch vụ MB Internet banking, SMS,... chính vì những dịch vụ tiện lợi này nên thu hút được nhiều khách hàng mở tài khoản TGKKH.

Về phân huy động theo đối tượng khách hàng đều tăng qua các năm, trong đó tỷ trọng huy động từ KHCN cao hơn KHDN, dao động từ 67%-68%. Từ bảng số liệu, có thể thấy tỷ trọng huy động từ KHCN tăng qua các năm, năm 2021 lượng huy động KHCN tăng 62 tỷ đồng, tăng 4,41% so với năm 2020 và năm 2022 tăng 67 tỷ đồng, tăng 4,56% so với 2021. Cho thấy đây là nguồn vốn quan trọng của Chi nhánh, có tính ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho Chi nhánh trong quá trình sử dụng vốn. Để có được lượng vốn huy động nhiều là do các sản phẩm của Chi nhánh đa phần tập trung vào KHCN, một khách hàng có thể sử dụng nhiều dịch vụ của Chi nhánh nên việc huy động vốn từ cá nhân dễ dàng hơn.

Với huy động theo đối tượng là KHDN, tỷ trọng huy động vốn của doanh nghiệp qua các năm đều tăng. Cụ thể năm 2021, Chi nhánh huy động tăng 61 tỷ đồng, tăng 9,13% so với năm 2020 và năm 2022 tăng 49 tỷ đồng, tăng 6,72% so với năm 2021. Nguồn vốn này chiếm tỷ trọng không cao nhưng phần vốn huy động này chiếm vị trí quan trọng không kém, vì đây là nguồn vốn có chi phí thấp nên Chi nhánh thu lại lợi nhuận cao. Hiện nay các doanh nghiệp chủ yếu sử dụng dịch vụ chi lương của Chi nhánh để thực hiện thanh toán lương cho nhân viên nên Chi nhánh cần bán thêm nhiều sản phẩm, dịch vụ cho doanh nghiệp để thu hút thêm nguồn vốn từ doanh nghiệp.

### 2.3.2. Tình hình hoạt động cho vay của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)

Bên cạnh công tác huy động vốn khá tốt thì MB Nam Đà Nẵng cũng sử dụng nguồn vốn huy động rất hiệu quả. Với phương châm “Đi vay để cho vay” nên MB Nam Đà Nẵng luôn hỗ trợ tối đa các khoản vay để mang lại nguồn vốn cho khách hàng.

Song song với việc cung cấp tín dụng cho khách hàng thì MB Nam Đà Nẵng còn thực hiện tốt công tác kiểm tra và giám sát chặt chẽ trước, trong và sau cho vay, từ đó kiểm soát được rủi ro nhằm tăng khả năng thu hồi vốn.

**Bảng 2.2: Tình hình cho vay của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)**  
(Đơn vị: tỷ đồng)

| Chỉ tiêu                | Năm<br>2020 | Năm<br>2021 | Năm<br>2022 | Chênh lệch |              |           |              |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|--------------|-----------|--------------|
|                         |             |             |             | 2021/2020  |              | 2022/2021 |              |
|                         |             |             |             | Giá trị    | Tỷ lệ<br>(%) | Giá trị   | Tỷ lệ<br>(%) |
| <b>Doanh số cho vay</b> | 6.785       | 6.875       | 6.992       | 90         | 1,3          | 117       | 1,7          |
| <b>Doanh số thu nợ</b>  | 7.032       | 7.305       | 7.092       | 273        | 3,9          | (213)     | (2,92)       |
| <b>Dư nợ</b>            | 3.548       | 3.118       | 3.018       | (430)      | (12,12)      | (100)     | (3,21)       |
| <b>Nợ xấu</b>           | 40          | 26          | 32          | (14)       | (35)         | 6         | 23,08        |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu</b>     | 1,13%       | 0,83%       | 1%          | (0,3%)     |              | 0,17%     |              |

(Nguồn: Phòng kế toán ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Qua bảng 2.2, hoạt động cho vay của Chi nhánh giai đoạn 2020-2022 tăng đều qua 3 năm. Cụ thể, năm 2021 doanh số cho vay tăng 90 tỷ đồng so với năm 2020 với tỷ lệ tăng 1,3%. Đến năm 2022 doanh số cho vay là 6.992 tỷ đồng, tăng 117 tỷ đồng, tăng 1,7% so với năm 2021. Tuy nhiên tốc độ tăng của doanh số năm 2020 - 2021 còn thấp, lý do bởi một phần vì đại dịch Covid-19 đã làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động kinh doanh, sản xuất, thu nhập của người dân. Vấn đề thiếu vốn thường phát sinh trong việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và đặc biệt trong thời gian dịch bệnh việc thiếu hụt vốn tăng lên, do đó họ cần phải vay vốn phục vụ cho việc kinh doanh để sinh lợi.

Với doanh số thu nợ, thu nợ được xem là công tác quan trọng trong hoạt động tín dụng góp phần tái đầu tư tín dụng và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển trong lưu thông. Khi doanh số thu nợ tăng đó là điều đáng mừng vì vốn vay được thu hồi nhanh và dấu hiệu tốt cho sự an toàn của nguồn vốn tín dụng. Năm 2020, doanh số thu nợ của Chi nhánh là 7.032 tỷ đồng, đến năm 2021 là 7.035 tỷ đồng tăng 3,9% so với năm 2020. Năm 2022 là 7.092 tỷ đồng, giảm 213 tỷ đồng so với năm 2021 với tỉ lệ giảm là 2,92%. Doanh số thu nợ năm 2021 có tốc độ tăng chậm, lý do vì năm 2020-2021 là đại dịch Covid-19 ảnh hưởng mạnh đến tới nền kinh tế, những khách hàng của Chi nhánh cũng bị ảnh hưởng. Các cá nhân, doanh nghiệp gặp không ít khó khăn trong việc kinh doanh làm ảnh hưởng đến lợi nhuận từ đó doanh số thu nợ năm 2020-2021 của Chi nhánh cũng vì thế mà ảnh hưởng. Như vậy, doanh số cho vay tăng lên nên doanh số thu nợ cũng tăng theo cho thấy khách hàng đã sử dụng vốn vay để đầu tư, sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả và sự nỗ lực hết mình của cán bộ tín dụng trong công tác thu hồi nợ, kiểm tra đôn đốc, nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng hạn cùng với trình độ ngày càng được nâng cao hơn trong việc đánh giá, thẩm định các đối tượng vay vốn.

Về dư nợ bình quân trong vòng 3 năm 2020-2022 tương đối cao qua các năm. Cụ thể năm 2021, dư nợ giảm 430 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 12,12% so với năm 2020 và năm 2022, dư nợ là 3.018 tỷ đồng, giảm 100 tỷ đồng, tỷ lệ giảm 3,21%. Nguyên nhân là do ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19, các cá nhân và doanh nghiệp không tiếp tục mở rộng sản xuất kinh doanh mà điều hành ở mức duy trì, với doanh số cho vay tăng trưởng thấp và doanh số thu nợ các năm tốt và sự nỗ lực của các CBTD, Ngân hàng đã

có những chính sách cho vay mới và hấp dẫn trong giai đoạn các ngân hàng đang cạnh tranh với nhau.

Với tình hình nợ xấu, năm 2020 nợ xấu ở mức 40 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ 1,13%. Năm 2021 nợ xấu giảm 14 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 0,3%. Đặc biệt là năm 2020 xảy ra đại dịch Covid-19 đã làm nhiều khách hàng phải dừng hoạt động trên địa bàn. Các doanh nghiệp rơi vào tình trạng làm ăn thua lỗ nhiều lao động thiếu, mất việc làm nên mới có tỷ lệ nợ xấu tăng. Năm 2022 nợ xấu tăng lên 6 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ 0,17%. Mức giảm này khá tốt khi tỷ lệ nợ xấu luôn dưới 1%. Nguyên nhân tỷ lệ nợ xấu của Chi nhánh giảm là kết quả công tác quản lý của ngân hàng rất tốt. Như vậy có thể nói rằng tình hình cho vay của MB Nam Đà Nẵng 3 năm qua đã đạt được doanh số cho vay tăng, tỷ lệ nợ xấu rất thấp. Ngân hàng cũng cần phải có những chương trình tiếp cận khách hàng nhiều hơn để giữ chân khách hàng cũ và cũng như thu hút nhiều khách hàng mới. Đồng thời, quản lý quy trình cho vay thẩm định chặt chẽ để hạn chế các khoản nợ xấu.

### **2.3.3. Tình hình kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)**

Kết quả kinh doanh thể hiện được sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng. Trong 3 năm từ năm 2020 -2022, tình hình kinh tế, chính trị, xã hội có rất nhiều sự biến động, gây nên nhiều khó khăn và thách thức đối với sự ổn định và phát triển của nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của MB Chi nhánh Nam Đà Nẵng nói riêng. Mặc dù vậy, dưới sự chỉ đạo và tầm nhìn chiến lược tốt của lãnh đạo chi nhánh cũng như sự nỗ lực không ngừng của toàn bộ nhân viên đã giúp cho MB Chi nhánh Nam Đà Nẵng có được những kết quả mong đợi trong hoạt động kinh doanh, không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế của MB Chi nhánh Nam Đà Nẵng trên thị trường.

Cụ thể, tình hình kết quả kinh doanh của MB Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020 – 2022) được thể hiện dưới bảng số liệu sau:

**Bảng 2.3: Tình hình kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020-2022)**

(Đơn vị: tỷ đồng)

| Chỉ tiêu                                             | Năm 2020   | Tỷ trọng (%) | Năm 2021   | Tỷ trọng (%) | Năm 2022   | Tỷ trọng (%) | Chênh lệch |               |           |             |
|------------------------------------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|---------------|-----------|-------------|
|                                                      |            |              |            |              |            |              | 2021/2020  |               | 2022/2020 |             |
|                                                      |            |              |            |              |            |              | Giá trị    | Tỷ lệ (%)     | Giá trị   | Tỷ lệ (%)   |
| <i>Thu từ hoạt động cho vay</i>                      | 532        | 75           | 501        | 70           | 561        | 76           | (31)       | (5,83)        | 60        | 12          |
| <i>Thu từ cung cấp dịch vụ và các khoản thu khác</i> | 178        | 25           | 215        | 30           | 180        | 24           | 37         | 20,79         | (35)      | (16)        |
| <b>TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG</b>                       | <b>710</b> | <b>100</b>   | <b>716</b> | <b>100</b>   | <b>741</b> | <b>100</b>   | <b>6</b>   | <b>0,85</b>   | <b>25</b> | <b>3,49</b> |
| <i>Chi cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng</i>  | 257        | 69           | 212        | 58           | 263        | 68           | (45)       | (17,51)       | 51        | 24,06       |
| <i>Chi hoạt động</i>                                 | 93         | 25           | 139        | 38           | 114        | 29           | 46         | 49,46         | (25)      | (17,99)     |
| <i>Các khoản chi khác</i>                            | 22         | 6            | 15         | 4            | 10         | 3            | (7)        | (31,82)       | (5)       | (33,33)     |
| <b>TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG</b>                        | <b>372</b> | <b>100</b>   | <b>366</b> | <b>100</b>   | <b>387</b> | <b>199</b>   | <b>(6)</b> | <b>(1,61)</b> | <b>21</b> | <b>5,74</b> |
| <b>LỢI NHUẬN</b>                                     |            | <b>338</b>   |            | <b>350</b>   |            | <b>376</b>   | <b>12</b>  | <b>3,55</b>   | <b>26</b> | <b>7,43</b> |

(Nguồn: Phòng kế toán ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Thu nhập của ngân hàng luôn là một khoản mục được quan tâm, đó là kết quả cuối cùng phản ánh chất lượng kinh doanh của ngân hàng. Qua bảng 2.3, có thể thấy là tổng thu nhập hoạt động của Chi nhánh tăng mạnh nhưng mức tăng trưởng không cao. Trong tổng thu nhập của Chi nhánh, thu nhập chiếm tỷ trọng chủ yếu là thu từ hoạt động cho vay và thu từ cung cấp dịch vụ và các khoản thu khác chiếm tỷ trọng thấp. Các khoản thu đều tăng trưởng qua các năm, trong đó thu từ hoạt động cho vay tăng nhanh hơn các khoản thu khác. Cụ thể, năm 2021 thu lãi là 501 tỷ đồng, giảm 31 tỷ đồng tương ứng giảm 5,83% so với năm 2020. Sang năm 2022, thu lãi là 561 tỷ đồng, tăng 60 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12% so với năm 2021. Còn thu từ hoạt động dịch vụ và các khoản thu khác tuy không chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn thu của Chi nhánh nhưng trong 3 năm vừa qua các chỉ tiêu này đều dao động ở mức ổn định, đây cũng điều đáng mừng cho Chi nhánh. Nguồn thu nhập chính của Chi nhánh vẫn là thu từ hoạt động cho vay, điều này cho thấy ngân hàng đang đa dạng hóa các hình thức cho vay, tối ưu hóa các khoản vay và cung cấp giúp cho khách hàng và doanh nghiệp khoản vay tối ưu nhất. Đồng thời Chi nhánh cũng tăng cường thu phí từ hoạt động dịch vụ, tận thu những khoản phí khác đã làm cho tỷ trọng thu phí dịch vụ tăng liên tục trong suốt giai đoạn vừa qua. Lý do là vì đại dịch Covid-19 nên Chi nhánh đã chuyển dịch mạnh mẽ từ kênh phân phối sản phẩm truyền thống tại quầy thẻ giao dịch, thẻ ATM sang các kênh số hóa, chủ động đa dạng hóa, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại.

Về chi phí, có thể thấy được nguồn chi chủ yếu của Chi nhánh là chi cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng, chỉ tiêu này luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí. Theo đó, năm 2021 lượng chi trả lãi là 212 tỷ đồng, giảm 45 tỷ đồng tương ứng với tốc độ giảm là 17,51% so với năm 2020. Sang năm 2022 Chi nhánh đã chi 263 tỷ đồng, tăng 51 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 24,06%. Nguyên nhân là do Chi nhánh ngày càng mở rộng huy động vốn, thu hút thêm nhiều khách hàng gửi tiền, quy mô nguồn vốn huy động tăng lên kéo theo tiền lãi trả cho khách hàng tăng lên. Với đó, Chi nhánh cũng chú trọng thực hiện các dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt hơn làm cho chi phí ngoài lãi cũng tăng lên.

Từ bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2020- 2022 cho thấy kết quả kinh doanh chi nhánh khả quan với mức lợi nhuận dương. Cụ thể, năm 2020 đạt 338 tỷ đồng, năm 2021 tăng 12 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 3,55% so với năm

2020, năm 2022 tăng 26 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 7,43% so với 2021. Như vậy, trong 3 năm tình hình hoạt động năm 2020-2022 đã có sự tiến triển tốt. Để có được kết quả này, MB Nam Đà Nẵng đã nỗ lực rất nhiều để đưa ra các chính sách biện pháp hiệu quả, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ mới nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng và giúp kết quả kinh doanh của Chi nhánh ngày càng tăng cao. Mặc dù có giai đoạn nền kinh tế đang gặp bất ổn nhưng ngân hàng đã làm tốt các hoạt động kinh doanh và Chi nhánh cần phát triển hơn nữa các chính sách biện pháp nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh của mình.

## **2.4. Phân tích tình hình hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng**

### **2.4.1. Quy trình và quy định đối với cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng**

#### **2.4.1.1. Những quy định về cho vay trung, dài hạn tại NHTMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng**

Ngân hàng TMCP Quân đội tuân thủ các quy định về quy chế cho vay của NHNN: Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ban hành ngày 31/12/2001, Thông tư 39/2016/TT-NHNN ban hành ngày 30/12/2016 và Luật các Tổ chức tín dụng 2010. Các quyết định này quy định cụ thể về đối tượng cho vay, các điều kiện cho vay, nguyên tắc cho vay, thời hạn cho vay và những quy định chung về lãi suất, bảo đảm tiền vay. Cụ thể như sau:

#### **Nguyên tắc cho vay**

***Tiền vay phải được sử dụng khoản vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay***

Nguyên tắc này đảm bảo tính hiệu quả của đồng vốn, tạo điều kiện cho khách hàng thực hiện trả nợ vay đúng hạn cả gốc và lãi. Khi khách hàng đến xin vay vốn, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải ghi rõ mục đích khoản vay trên giấy đề nghị vay vốn và kèm theo phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả và hoặc phương án tiêu dùng phục vụ đời sống khả thi.

***Tiền vay phải hoàn trả nợ gốc và lãi vốn đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay***

Vốn cho vay của ngân hàng chủ yếu là có nguồn gốc từ các khoản tiền gửi của khách hàng và các khoản mà ngân hàng đi vay. Nếu các khoản vay này không được hoàn trả đúng hạn thì nhất định sẽ hưởng đến hoạt động cũng như uy tín của ngân hàng. Thực hiện tốt nguyên tắc này, ngân hàng phải xác định thời hạn cho vay, các kỳ hạn vay, đồng thời thường xuyên theo dõi, đôn đốc khách hàng trong việc trả nợ.

#### **Điều kiện cho vay**

Ngân hàng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật;
- Có mục đích sử dụng vốn hợp pháp;
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết;
- Có dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả;
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của Ngân hàng TMCP Quân đội.

#### **Đối tượng cho vay**

Theo Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ban hành ngày 30/12/2016 đã quy định rõ các đối tượng được vay vốn ngân hàng bao gồm:

*Các pháp nhân và cá nhân Việt Nam bao gồm:*

Các pháp nhân và cá nhân là: Doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại điều 94 Bộ Luật Dân sự; cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác; doanh nghiệp tư nhân; công ty hợp danh.

*Pháp nhân và cá nhân nước ngoài được phép hoạt động tại Việt Nam và kinh doanh theo pháp luật Việt Nam*

#### **Thời hạn cho vay**

- Cho vay trung hạn: Tối đa từ trên 12 tháng đến dưới 60 tháng. Thời gian cho vay trung hạn được xác định phù hợp với thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ và tính chất nguồn vốn cho vay.
- Cho vay dài hạn: Trên 60 tháng nhưng không quá thời gian còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép thành lập đối với pháp nhân.

#### **Lãi suất cho vay**

Ngân hàng TMCP đã áp dụng Điều 13 trong Thông tư 39/2016/TT-NHNN ban hành ngày 30/12/2016 để đưa ra quy định về lãi suất cho vay của mình:

1. Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm ban hành biểu lãi suất cho vay phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh, phù hợp với quy định của NHNN, pháp luật có liên quan qua từng thời kỳ.

2. MB và khách hàng thỏa thuận về lãi suất cho vay trung, dài hạn bằng đồng Việt Nam nhưng không vượt quá mức lãi suất cho vay tối đa do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quyết định trong từng thời kỳ nhằm đáp ứng một số nhu cầu vốn:

a) Phục vụ lĩnh vực phát triển nông nghiệp, nông thôn theo quy định của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn;

b) Thực hiện phương án kinh doanh hàng xuất khẩu theo quy định tại Luật thương mại và các văn bản hướng dẫn Luật thương mại;

c) Phục vụ kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;

d) Phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ theo quy định của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ;

đ) Phục vụ kinh doanh của doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao theo quy định tại Luật công nghệ cao và các văn bản hướng dẫn Luật công nghệ cao.

3. Nội dung thỏa thuận về lãi suất cho vay bao gồm mức lãi suất cho vay và phương pháp tính lãi đối với khoản vay. Trường hợp mức lãi suất cho vay không quy đổi theo tỷ lệ %/năm và/hoặc không áp dụng phương pháp tính lãi theo số dư nợ cho vay thực tế, thời gian duy trì số dư nợ gốc thực tế đó, thì trong thỏa thuận cho vay phải có nội dung về mức lãi suất quy đổi theo tỷ lệ %/năm (một năm là ba trăm sáu mươi lăm ngày) tính theo số dư nợ cho vay thực tế và thời gian duy trì số dư nợ cho vay thực tế đó.

4. Phương thức áp dụng lãi suất:

a) Lãi suất cho vay cố định trong suốt thời hạn cho vay

b) Lãi suất cho vay có điều chỉnh

5. Khi đến hạn thanh toán mà khách hàng không trả hoặc trả không đầy đủ nợ gốc và/hoặc lãi tiền vay theo thỏa thuận, thì khách hàng phải trả lãi tiền vay như sau:

a) Lãi trên nợ gốc theo lãi suất cho vay đã thỏa thuận tương ứng với thời hạn vay mà đến hạn chưa trả;

b) Trường hợp khách hàng không trả đúng hạn tiền lãi theo quy định tại điểm a khoản này, thì phải trả lãi chậm trả theo mức lãi suất do tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận nhưng không vượt quá 10%/năm tính trên số dư lãi chậm trả tương ứng với thời gian chậm trả;

c) Trường hợp khoản nợ vay bị chuyển nợ quá hạn, thì khách hàng phải trả lãi trên dư nợ gốc bị quá hạn tương ứng với thời gian chậm trả, lãi suất áp dụng không vượt quá 150% lãi suất cho vay trong hạn tại thời điểm chuyển nợ quá hạn.

6. Trường hợp áp dụng lãi suất cho vay điều chỉnh, MB phải thỏa thuận nguyên tắc và các yếu tố để xác định lãi suất điều chỉnh, thời điểm điều chỉnh lãi suất cho vay. Việc quy định nguyên tắc, yếu tố xác định lãi suất cho vay, điều chỉnh phải đảm bảo rõ ràng, cụ thể, không dẫn đến tình trạng mâu thuẫn, xác định được nhiều mức lãi suất cho vay khác nhau.

#### **Tài sản đảm bảo**

Tài sản đảm bảo căn cứ vào văn bản số 50/QĐ-MB-HĐQT ban hành ngày 29/01/2011 của Ngân hàng TMCP Quân đội quy định về đảm bảo tiền vay và tài sản đảm bảo thì danh mục tài sản được chấp nhận và đảm bảo cho khoản vay gồm:

*Tiền và các giấy tờ có giá:* Bao gồm đồng Việt Nam và ngoại tệ., Tín phiếu, trái phiếu kho bạc nhà nước, Trái phiếu bảo lãnh và chứng chỉ khác; sổ tiết kiệm, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, xết; cổ phiếu(cổ phiếu, trái phiếu chuyển đổi của MB), vàng, bạc, kim cương, kim khí quý và đá quý khác.

*Bất động sản:* Nhà ở, công trình xây dựng gắn liền với đất (nhà văn phòng, nhà máy,...) kể cả các tài sản gắn liền với nhà ở và công trình xây dựng; quyền sử dụng đất mà Pháp luật về đất đai quy định được thế chấp.

*Động sản:* Ô tô, máy móc, dây chuyền sản xuất, nhiên liệu, thành phẩm, hàng hóa, quyền đòi nợ phát sinh từ hợp đồng mua bán, cho thuê tài sản hoặc cung cấp dịch vụ.

*Bảo lãnh của các TCTD/TCKT:* Vốn, bảo lãnh thanh toán nghĩa vụ trả nợ cho khách hàng của các định chế tài chính được MB cấp hạn mức giao dịch thường xuyên hoặc bảo lãnh vay vốn của TCKT thuộc Tập đoàn kinh tế Nhà nước, Tổng Công ty Nhà nước, Tập đoàn kinh tế tư nhân quy mô lớn.

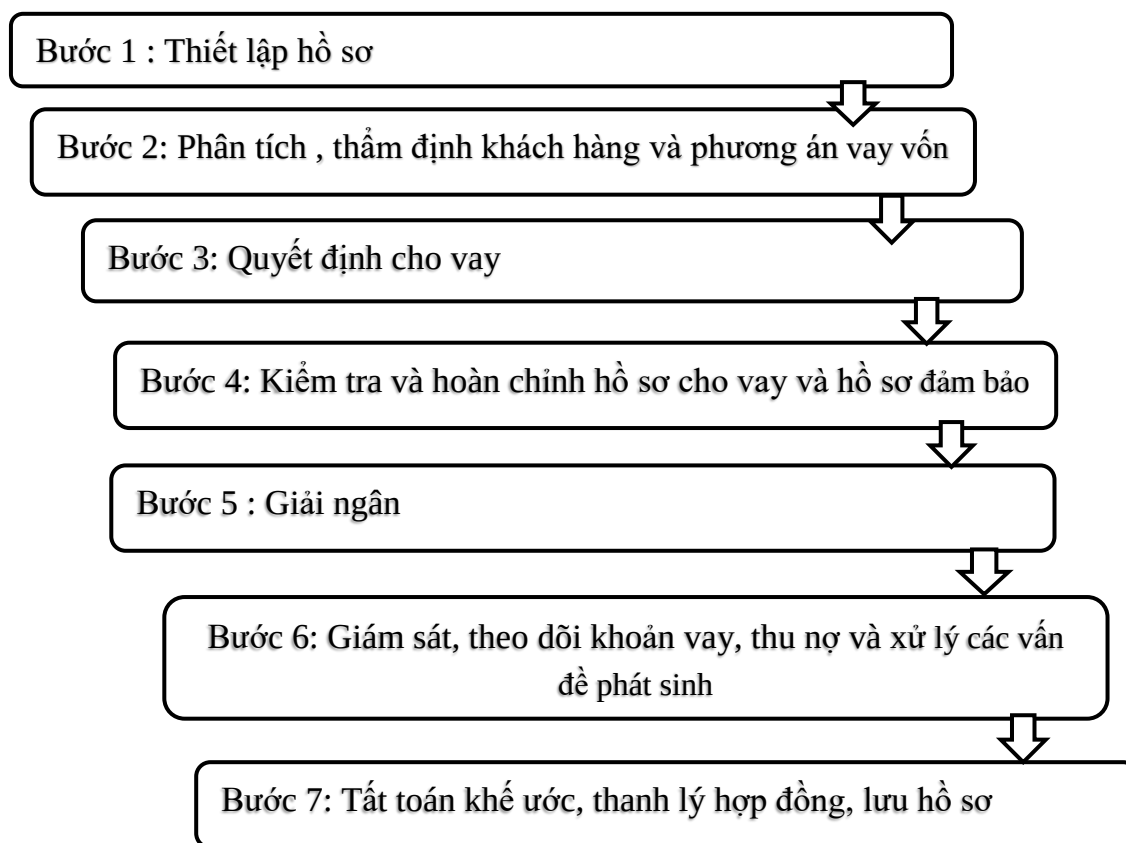
Các tài sản đảm bảo cho khoản vay của khách hàng đều được định giá trước khi tiến hành ký kết hợp đồng tín dụng. Việc định giá TSĐB tuân thủ theo nguyên tắc sau:

Nguyên tắc thỏa thuận, khách hàng, thận trọng, thống nhất và nguyên tắc giám sát. Mức cho vay tối đa được thực hiện theo quy định của NHNN và MB theo từng thời kì, theo loại TSĐB và theo từng sản phẩm, dịch vụ.

#### *2.4.1.2. Quy trình về cho vay trung, dài hạn tại NHTMCP Quân đội – CN Nam Đà Nẵng*

Để tạo ra một quy trình chuẩn và tránh sai sót trong quá trình thực hiện công việc, MB đề ra quy trình cho vay như sau:

**Bảng 2.4 : Quy trình cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng**



*(Nguồn: MB Nam Đà Nẵng)*

## **Bước 1 : Thiết lập hồ sơ**

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

Hồ sơ vay vốn gồm:

- Mẫu đơn đăng kí vay vốn theo quy định của ngân hàng
- Sổ hộ khẩu, sổ tạm trú
- Bảng sao kê lương, xác nhận lương, bảng lương, cùng hợp đồng lao động, hợp đồng làm việc chứng minh nguồn trả nợ.
- Các giấy tờ liên quan đến khoản tín dụng
- Các giấy tờ liên quan đến đảm bảo tiền vay( nếu có)

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

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

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

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

**Thứ hai, uy tín của khách hàng.** Đây là yếu tố quan trọng cần đánh giá, đánh giá dựa trên thông tin của khách hàng. Đối với khách hàng cũ, các giao dịch trước đó của họ

đối với ngân hàng sẽ để lại lượng lớn thông tin về tính trung thực, các nguồn tài chính và năng lực của khách hàng, thông tin về tính nghiêm túc trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, tính ổn định trong sản xuất kinh doanh. Đối với khách hàng mới. Phụ thuộc vào sự giới thiệu, vào các khách hàng khác có quan hệ với họ.

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

***Thứ tư, phương án vay vốn và khả năng trả nợ của khách hàng.*** Đánh giá mức độ khả thi của phương án sản xuất kinh doanh đối với kinh doanh hộ gia đình và tính toán chính xác nguồn trả nợ của khách hàng.

***Thứ năm, đánh giá các đảm bảo tiền vay*** của khách hàng (tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh), kiểm tra tính pháp lý, quyền sở hữu của khách hàng đối với tài sản đó.

***Thứ sáu, phân tích và dự báo*** ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến phương án vay vốn, trả nợ của khách hàng.

### **Bước 3: Quyết định cho vay**

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

Sau khi xem xét kỹ lưỡng, thẩm định hồ sơ vay vốn thấy thỏa mãn các điều kiện và nguyên tắc, ngân hàng quyết định cho vay với khách hàng. Trường hợp không cho vay thì trả lời bằng văn bản cho khách hàng biết.

### **Bước 4: Kiểm tra và hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo**

Sau khi được duyệt cho vay, CBTD sẽ chuyển hồ sơ cho chuyên viên hỗ trợ để chuyên viên hỗ trợ trên cơ sở nội dung, điều kiện đã được duyệt và soạn thảo hợp đồng mẫu, hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay trình kiểm soát cho ý kiến chỉnh sửa. Tiếp theo, CBTD sẽ trao đổi với khách hàng về điều kiện hợp đồng, thông

nhất với phương án cho vay đã được phê duyệt và chuyên viên hỗ trợ sẽ trình dự thảo cuối cùng đã được khách đồng ý lên kiểm soát, kiểm soát kiểm tra lại các điều khoản hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay đúng với các điều kiện được lãnh đạo phê duyệt. Trình lên lãnh đạo và tiến hành ký hợp đồng với khách hàng trước sự chứng kiến cả hai bên cùng công chứng viên.

#### **Bước 5: Giải ngân**

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

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

Giám sát và theo dõi nhằm kiểm tra tính thực hiện của kế hoạch sử dụng vốn, trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng, phát hiện dự báo những rủi ro có thể phát sinh, phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề trước khi trở nên nghiêm trọng để đề xuất các biện pháp giải quyết xử lý kịp thời.

#### **Bước 7: Tắt toán kế ước, thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ**

Khi khách hàng trả nợ hết khoản nợ bao gồm nợ gốc và lãi hoặc dư nợ vạt đã được xử lý bằng quỹ rủi ro hoặc xóa nợ. CBTD và cán bộ kế toán đối chiếu, tắt toán tài khoản cho vay của món nợ, lập biên bản giao trả tài sản đảm bảo và chuyển toàn bộ hồ sơ vào kho lưu trữ.

### **2.4.2. Phân tích hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng (giai đoạn 2020 - 2022)**

**2.4.2.1. Tình hình chung về hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

**Bảng 2.5. Tình hình chung về hoạt động cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

*(Đơn vị: tỷ đồng)*

| Chỉ tiêu                | Năm 2020     |                 | Năm 2021     |                 | Năm 2022     |                 | Chênh lệch<br>2021/2020 |                 | Chênh lệch<br>2022/2021 |                 |
|-------------------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|-------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|
|                         | Giá trị      | Tỷ trọng<br>(%) | Giá trị      | Tỷ trọng<br>(%) | Giá trị      | Tỷ trọng<br>(%) | Giá trị                 | Tỷ trọng<br>(%) | Giá trị                 | Tỷ trọng<br>(%) |
| <b>Doanh số cho vay</b> | <b>6.785</b> | <b>100</b>      | <b>6.875</b> | <b>100</b>      | <b>6.992</b> | <b>100</b>      | <b>90</b>               | <b>1,33</b>     | <b>117</b>              | <b>1,70</b>     |
| Trung, dài hạn          | 4.018        | 59,22%          | 4.005        | 58,25           | 4.052        | 57,95           | -13                     | -0,32           | 47                      | 1,17            |
| <b>Doanh số thu nợ</b>  | <b>7.032</b> | <b>100</b>      | <b>7.305</b> | <b>100</b>      | <b>7.092</b> | <b>100</b>      | <b>273</b>              | <b>3,88</b>     | <b>-213</b>             | <b>-2,92</b>    |
| Trung, dài hạn          | 3.966        | 56,4            | 4.049        | 55,43           | 3.975        | 56,05           | 83                      | 2,09            | -74                     | -1,83           |
| <b>Dư nợ</b>            | <b>3.548</b> | <b>100</b>      | <b>3.118</b> | <b>100</b>      | <b>3.018</b> | <b>100</b>      | <b>-430</b>             | <b>-12,12</b>   | <b>-100</b>             | <b>-3,21</b>    |
| Trung, dài hạn          | 2.058        | 58              | 2.014        | 64,59           | 2.091        | 69,28           | -44                     | -2,14           | 77                      | 3,82            |
| <b>Nợ xấu</b>           | <b>40</b>    | <b>100</b>      | <b>26</b>    | <b>100</b>      | <b>32</b>    | <b>100</b>      | <b>-14</b>              | <b>-35</b>      | <b>6</b>                | <b>23.08</b>    |
| Trung, dài hạn          | 23.14        | 57.85           | 16.61        | 63,88           | 19.83        | 61,97           | -6.53                   | -28,22          | 3.22                    | 19,39           |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu</b>     | <b>1,13</b>  |                 | <b>0,83</b>  |                 | <b>1</b>     |                 | <b>-0,3</b>             |                 | <b>0,17</b>             |                 |
| Trung, dài hạn          | 1,12         |                 | 0,82         |                 | 0,95         |                 | -0,30                   |                 | 0,12                    |                 |

*(Nguồn: Phòng kế toán ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng)*

## Về doanh số cho vay

Từ bảng 2.5 có thể thấy tình hình cho vay trung, dài hạn tại MB Nam Đà Nẵng chiếm tỷ trọng tương đối cao và tăng liên tục qua các năm. Cụ thể năm 2020, DSCV trung, dài hạn đạt 4.018 tỷ đồng, đến năm 2021 là 4.005 tỷ đồng giảm 13 tỷ đồng so với năm 2020 với tỷ lệ giảm là 0,32% . Đến năm 2022, DSCV đạt 4.052 tỷ đồng, tăng 47 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 1,17% so với năm 2021. Mức tăng khá cao qua các năm chứng tỏ ngân hàng luôn chú trọng mở rộng và phát triển hoạt động cho vay trung, dài hạn với mức lãi suất hấp dẫn, kèm theo các chương trình khuyến mãi dành cho khách hàng như: tặng quà , tặng lịch,... và với sự uy tín của ngân hàng nên luôn luôn thu hút được nhiều khách hàng mới. Mặt dù, tình hình dịch Covid-19 nhưng khách hàng vẫn có nhu cầu vay vốn để duy trì sản xuất kinh doanh. Trong những năm gần đây ngân hàng thực hiện chuyển dịch cơ cấu KH, tập trung sang những KH cùng với những chính sách chăm sóc KH cụ thể như lãi suất linh hoạt hơn, các chương trình ưu đãi, nâng cao chất lượng CBTD, điều kiện vay được mở hơn, thời gian giải quyết hồ sơ vay vốn được hoàn thiện rút ngắn tối đa, phát triển các dịch vụ sản phẩm để KH có nhiều lựa chọn về các phương thức vay phù hợp nhất với KH. Bên cạnh đó, ngân hàng còn đáp ứng nhanh các nhu cầu của KH với thủ tục đơn giản, thuận tiện, kịp thời, tuân thủ theo quy định của NHNN Việt Nam nên thu hút được nhiều khách hàng hơn. Ngân hàng đã tập trung đáp ứng được các nhu cầu của KH về cho vay trung, dài hạn.

## Về doanh số thu nợ

Các khoản vay có được khách hàng sử dụng đúng mục đích đã cam kết được ngân hàng kiểm tra giám sát chặt chẽ từ đó có thể nâng cao chất lượng cho vay. Doanh số thu nợ của MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020- 2022 cũng tăng theo. Cụ thể: chỉ tiêu này năm 2020 là 3.966 tỷ đồng. Năm 2021 doanh số thu nợ đạt 4.049 tỷ đồng chiếm 55,43% tổng doanh số thu nợ toàn Chi nhánh, tăng 83 tỷ đồng so với năm 2020. Sang năm 2022 đạt 3.975 tỷ đồng, giảm 74 tỷ đồng với tỷ lệ giảm 1,83% so với năm 2021. Ngoài ra, để có thể đạt được DSTN như vậy, các CBTD đã thường xuyên theo dõi, nhắc nhở, thăm hỏi khách hàng để thu hồi vốn đúng thời hạn.

Tốc độ tăng của doanh số thu nợ năm 2021- 2022 bị chậm lại do đại dịch Covid-19 ảnh hưởng tình hình kinh tế, các doanh nghiệp phải đối mặt với tình trạng ế

ảm và có nguy cơ vỡ nợ. Cụ thể năm 2022, doanh số thu nợ là 3975 tỷ đồng, giảm 74 tỷ đồng tương ứng với 1,83% so với năm 2021. Do đó, để vượt qua giai đoạn khủng hoảng các doanh nghiệp đang cố gắng thực hiện các chiến lược, chính sách bằng cách cơ cấu lại bộ máy tổ chức, cắt giảm nhân sự. Điều này làm ảnh hưởng tới thu nhập của người lao động, có thể bị điều chuyển công tác thậm chí trở thành thất nghiệp,... những người bị thất nghiệp sẽ có khó khăn hoàn trả các khoản nợ cho ngân hàng, do đó mà ngân hàng phải thẩm định KH tốt cũng như đánh giá đúng TSĐB, kiểm tra chặt chẽ các khoản vay để đạt được doanh số thu hồi nợ cho vay trung, dài hạn tốt hơn.

### Về dư nợ

Nhờ doanh số cho vay tăng qua 3 năm, đồng thời doanh số thu nợ cũng đạt được kết quả tương đối nên tình hình dư nợ cho vay trung, dài hạn của MB Nam Đà Nẵng tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2020 chỉ tiêu này là 2.058 tỷ đồng, chiếm 56,4% tổng dư nợ. Sang năm 2021 tăng lên 2.014 tỷ đồng, giảm 44 tỷ đồng so với năm 2020 tương ứng với tỷ lệ giảm 2,14%. Đến năm 2022, chỉ tiêu này là 2.075 tỷ đồng, tăng 77 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 3,82% so với năm 2021. Qua đó cho thấy MB Nam Đà Nẵng đang từng bước mở rộng quy mô cho vay. Dư nợ cho vay trung, dài hạn của MB Nam Đà Nẵng liên tục tăng cho thấy sự tín nhiệm của KH đối với ngân hàng.

### Về nợ xấu

Rủi ro tín dụng là một yếu tố không thể tránh khỏi, nhiệm vụ của các TCTD là hạn chế và kiểm soát được các rủi ro có thể xảy ra. Với mục tiêu nâng cao chất lượng cho vay trung, dài hạn MB Nam Đà Nẵng không chỉ xây dựng các quy chế, chính sách đầy tư thích hợp, hoàn thiện và nâng cao sản phẩm hiện có nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng mà còn quản lý kiểm soát khoản vay chặt chẽ, thực hiện cho vay có chọn lọc, thẩm định khách hàng kỹ lưỡng,...

Nhờ vậy, về tình hình nợ xấu, qua các năm chỉ tiêu này có xu hướng giảm, cụ thể năm 2020 nợ xấu cho vay trung, dài hạn là 23.14 tỷ đồng chiếm 57,85% tổng nợ xấu cho vay. Sang năm 2021, nợ xấu cho vay trung, dài hạn giảm còn 16.61 tỷ đồng, giảm 6.53 tỷ đồng so với năm 2020. Đến năm 2022, nợ xấu cho vay trung, dài hạn

tăng thêm 3.32 tỷ đồng tương ứng với 19,39% so với năm 2021, chiếm 61,99% trong tổng nợ xấu cho vay.

#### Về tỷ lệ nợ xấu

Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu cho vay trung, dài hạn đang giảm dần qua các năm, cho thấy hiệu quả của việc quản lý nợ cho vay trung, dài hạn hiệu quả, chất lượng hoạt động cho vay ngày càng được nâng cao. Cụ thể năm 2020 là 1,12%, đến năm 2021 giảm còn 0,82%, sang năm 2022 tăng lên 0,95%. Mặc dù nợ xấu ở năm 2022 có sự tăng lên nhẹ nhưng MB Nam Đà Nẵng cũng đã cố gắng làm tốt công tác tăng cường các biện pháp kiểm soát nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh, tăng cường tính minh bạch trong hoạt động. Cùng với đó là tăng cường giám sát tốt các hoạt động cho vay có nguy cơ rủi ro cao, chủ động nhận diện các khoản nợ tiềm ẩn trở thành nợ xấu để có giải pháp ngăn chặn nợ xấu mới phát sinh, chỉ đạo thực hiện các nội dung đảm bảo an toàn hoạt động và hạn chế rủi ro, kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng. Và với tỷ lệ nợ xấu dưới 2% của MB Nam Đà Nẵng vẫn là ở vị trí an toàn nhất đối với hệ thống ngân hàng.

**2.4.2.2. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo đối tượng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

**Bảng 2.6: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo đối tượng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

(Đơn vị: Tỷ đồng)

| Chỉ tiêu                                 | Năm 2020     |              | Năm 2021     |              | Năm 2022     |              | Chênh lệch |              |            |              |
|------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
|                                          |              |              |              |              |              |              | 2021/2020  |              | 2022/2021  |              |
|                                          | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) |
| <b>Doanh số CV trung, dài hạn</b>        | <b>4.018</b> | <b>100</b>   | <b>4.005</b> | <b>100</b>   | <b>4.052</b> | <b>100</b>   | <b>-13</b> | <b>-0,32</b> | <b>31</b>  | <b>0,77</b>  |
| <i>KHCN</i>                              | 1.436        | 35,74        | 1.332        | 33,26        | 1.258        | 30,77        | -104       | -7,24        | -90        | -6,76        |
| <i>KHDN</i>                              | 2.582        | 64,26        | 2.673        | 66,74        | 2.794        | 69,23        | 91         | 3,52         | 121        | 4,53         |
| <b>Doanh số thu nợ CV trung, dài hạn</b> | <b>3.966</b> | <b>100</b>   | <b>4.049</b> | <b>100</b>   | <b>3.975</b> | <b>100</b>   | <b>83</b>  | <b>2,09</b>  | <b>-74</b> | <b>-1,83</b> |
| <i>KHCN</i>                              | 1.560        | 39,33        | 1.433        | 35,39        | 1.315        | 33,08        | -127       | -8,14        | -118       | -8,23        |
| <i>KHDN</i>                              | 2.406        | 60,67        | 2.616        | 64,61        | 2.660        | 66,92        | 210        | 8,73         | 44         | 1,68         |

|                                       |              |            |              |            |              |            |              |               |             |              |
|---------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|---------------|-------------|--------------|
| <b>Dư nợ CV trung, dài hạn</b>        | <b>2.058</b> | <b>100</b> | <b>2.014</b> | <b>100</b> | <b>2.091</b> | <b>100</b> | <b>-44</b>   | <b>-2,14</b>  | <b>77</b>   | <b>3,82</b>  |
| <i>KHCN</i>                           | 750          | 3644       | 649          | 32,22      | 592          | 28,31      | -101         | -13,47        | -57         | -8,78        |
| <i>KHDN</i>                           | 1.308        | 63,56      | 1.365        | 67,78      | 1.499        | 71,69      | 57           | 4,36          | 134         | 9,82         |
| <b>Nợ xấu CV trung, dài hạn</b>       | <b>23.14</b> | <b>100</b> | <b>16.61</b> | <b>100</b> | <b>19.83</b> | <b>100</b> | <b>-6.53</b> | <b>-28,22</b> | <b>3.22</b> | <b>19,39</b> |
| <i>KHCN</i>                           | 9.14         | 39,50      | 7.16         | 43,11      | 7.38         | 37,22      | -1.98        | -21,66        | 0.22        | 3,07         |
| <i>KHDN</i>                           | 14           | 60,50      | 9.45         | 56,89      | 12.45        | 62,78      | -4.55        | -32,50        | 3           | 31,75        |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu CV trung, dài hạn</b> | <b>1,12</b>  |            | <b>0,82</b>  |            | <b>0,95</b>  |            | <b>-0,30</b> |               | <b>0,12</b> |              |
| <i>KHCN</i>                           | 1,22         |            | 1,10         |            | 1,25         |            | -0,12        |               | 0,14        |              |
| <i>KHDN</i>                           | 1,07         |            | 0,69         |            | 0,83         |            | -0,38        |               | 0,14        |              |

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)



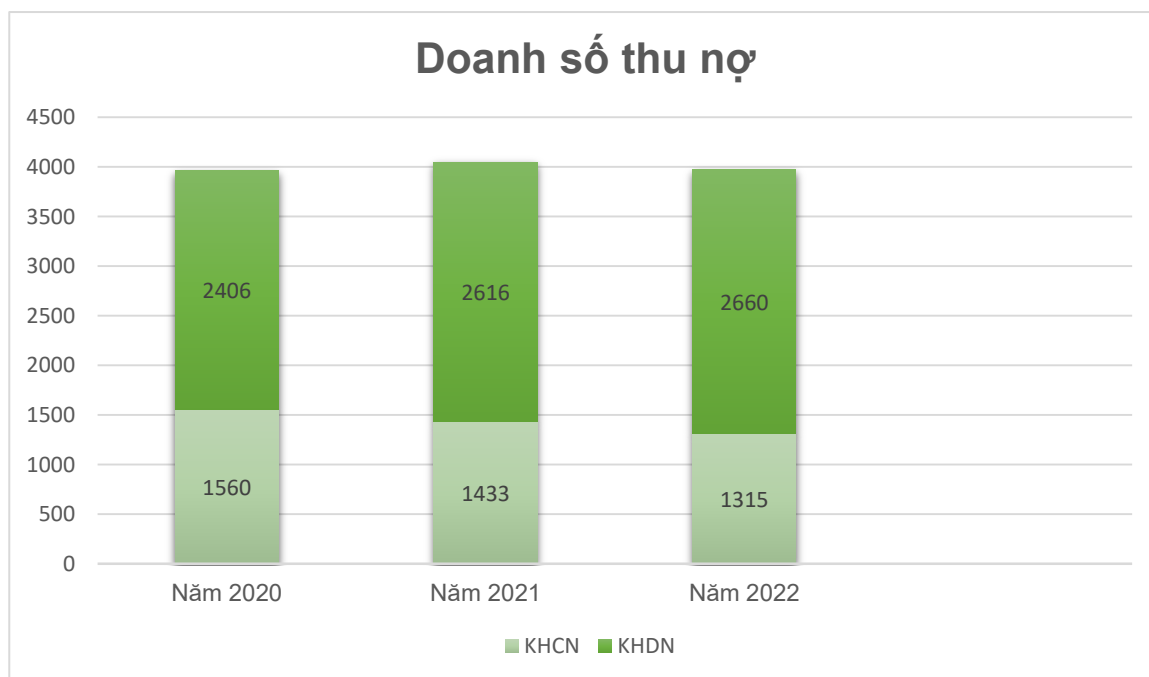
## **Doanh số cho vay**

Từ bảng 2.6 có thể thấy hoạt động cho vay trung, dài hạn đối với KHCN có xu hướng giảm dần về tỷ trọng trong doanh số cho vay nhưng vẫn tăng lên về số lượng. Đây là một nỗ lực của MBBank khi thiết kế ra nhiều sản phẩm dịch vụ mới, mở rộng địa bàn hoạt động và phát triển sản phẩm thẻ tín dụng. Đó là thành tích đáng được ghi nhận của ngân hàng. Doanh số cho vay đối với KHCN năm 2020 đạt 1436 tỷ đồng tương ứng với tỷ trọng 37,75% trong tổng doanh số cho vay. Đến năm 2021, doanh số cho vay đối với KHCN là 1.332 tỷ đồng chiếm 33,26%, giảm 104 tỷ đồng so với năm 2020 và tương ứng với tỷ lệ giảm là 7,24%. Sang đến năm 2022, doanh số cho vay đối với KHCN là 1.258 tỷ đồng chiếm 30,77%, giảm 90 tỷ đồng và tương ứng với tỷ trọng 6,76%. Mặc dù tỷ trọng doanh số cho vay trung, dài hạn đối với KHCN thấp và ngày càng giảm, ngân hàng vẫn thu hút được một lượng KHCN mới nhờ vào uy tín của mình, thị trường cho vay KHCN là thị trường mà ngân hàng không được phép bỏ qua khi mà hiện nay các ngân hàng như Techcombank, ACB, MSB,... đang hướng đến mục tiêu thành ngân hàng bán lẻ. Vì vậy, MBBank cần có những biện pháp tốt hơn để duy trì các mối quan hệ với KHCN của mình.

Nhìn chung từ năm 2020- 2022 tỷ trọng doanh số cho vay của KHDN tại MB Nam Đà Nẵng liên tục tăng năm 2021 doanh số cho vay đạt 2.673 tỷ đồng tăng 91 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 3,52% so với năm 2020. Đến năm 2022 đạt 2.794 tỷ đồng, tăng 121 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 4,53% so với năm 2021. Trong giai đoạn này, nền kinh tế khủng hoảng do dịch bệnh nên MBBank cũng như các NHTM khác đều tiến hành thắt chặt tín dụng, bất động sản cũng đang đóng băng, kinh tế xã hội gặp nhiều khó khăn nên việc cho vay cũng hạn chế. Tuy nhiên doanh số cho vay của KHDN cũng tăng dần qua các năm giữ vững ở mức ổn định. Với nhiều chính sách ưu đãi cùng với chất lượng phục vụ quan trọng là ngân hàng đã đưa ra được các sản phẩm cho vay trung, dài hạn như Cho vay SXKD trung, dài hạn; Mua nhà dự án,... đáp ứng được nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp, đã giúp cho ngân hàng thu hút được rất nhiều KHDN sử dụng dịch vụ tại ngân hàng.



## Doanh số thu nợ



**Biểu đồ: 2.1: Cơ cấu doanh số thu nợ theo đối tượng tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020 – 2022**

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)*

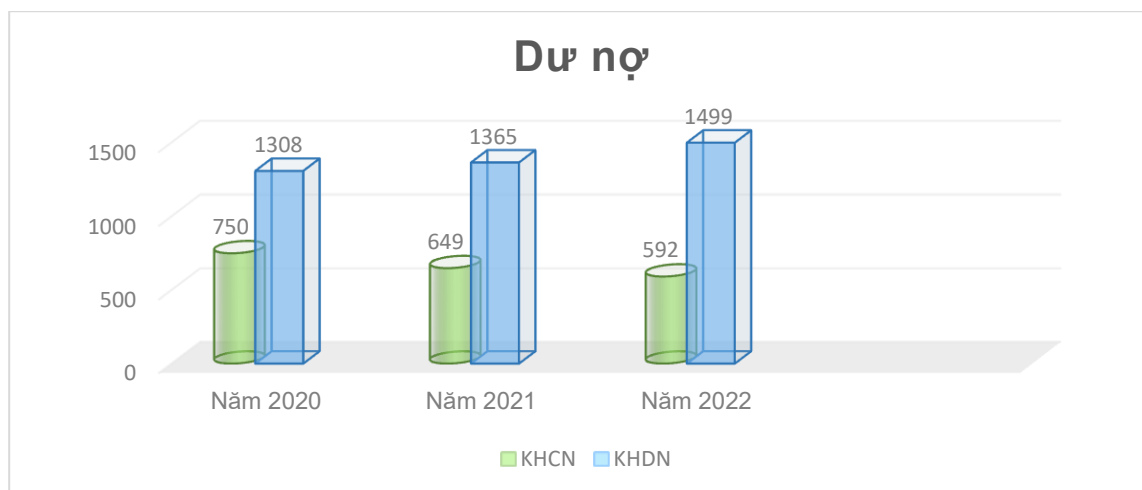
Dựa vào biểu đồ 2.1, có thể thấy doanh số thu nợ của KHCN có xu hướng giảm, cụ thể năm 2020 doanh số thu nợ đạt 1.560 tỷ đồng, chiếm 39,33% tổng doanh số thu nợ. Năm 2021, doanh số thu nợ của NH giảm 127 tỷ đồng tương ứng với 8,14% so với năm 2020. Sang năm 2022, doanh số thu nợ KHCN giảm cả số tuyệt đối và tỷ trọng xuống 1.315 tỷ đồng chiếm 33,08% tổng doanh số thu nợ. Nguyên nhân là do việc hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng chịu tác động mạnh của dịch Covid-19, khó khăn trong kinh doanh sản xuất, không có khả năng trả nợ NH nên họ đã xin cơ cấu lại nợ. Cơ cấu lại nợ có thể là điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ cho KH gặp khó khăn chưa trả được nợ đúng hạn như thỏa thuận ban đầu. Mặc dù việc cấu lại nợ khiến NH chậm thu được vốn những mặt khác, việc làm này cũng giúp NH giảm áp lực phải gia tăng nợ xấu, giữ nguyên nhóm nợ sau cơ cấu cũng giảm áp lực phải trích lập dự phòng, giảm chi phí cho NH. Việc doanh số thu nợ giảm đáng kể cho thấy MB Nam Đà Nẵng áp dụng chưa hiệu quả các chính sách thu hồi nợ đối với KHCN như: giám sát chặt chẽ các khoản nợ có rủi ro,...

Về doanh số thu nợ của KHDN có sự tăng trưởng đều qua các năm. Ở năm 2020, doanh số thu nợ đạt 2.406 tỷ đồng chiếm 60,67% tổng doanh số thu nợ. Sang

năm 2021, doanh nợ thu nợ tăng 210 tỷ đồng với tỷ lệ 8,73% so với năm trước. Đến năm 2022, chỉ tiêu này tăng thêm 44 tỷ đồng với tỷ lệ 1,68% so với năm 2021. Bởi lẽ có được những kết quả này NH đã kết hợp chặt chẽ và tuân thủ nghiêm ngặt trong quy trình cho vay. Từ khâu thẩm định, chi nhánh xác định kỹ lưỡng tình hình tài chính, khả năng trả nợ cũng như nguồn trả nợ của dự án. CBTD luôn quan tâm nhắc nhở KH khi đến hạn trả nợ và cùng với KH đưa ra giải pháp trả nợ đúng hạn, do đó công tác thu hồi nợ diễn ra thuận lợi.

#### **Dư nợ**

Dư nợ cho vay KHCN năm 2020 đã đạt 750 tỷ đồng, tiếp tục giảm xuống 649 tỷ đồng vào năm 2021 và giảm 592 tỷ đồng vào năm 2022, giảm 8,78% so với đầu năm 2021. Lí do là MB Nam Đà Nẵng đã hạ lãi suất vốn vay hỗ trợ KHCN sản xuất kinh doanh, kịp thời tháo gỡ các rào cản tiếp cận cho KH, hỗ trợ duy trì và phát triển kinh tế, đảm bảo đời sống, cùng cộng đồng vượt qua dịch bệnh. Điều này chứng tỏ MB Nam Đà Nẵng đã thực hiện tốt các công tác hoạt động kinh doanh hợp lý, đóng góp vào những kết quả đáng ghi nhận của MB Nam Đà Nẵng, góp phần thực hiện chính sách ổn định vĩ mô và chính sách an sinh xã hội của đất nước.



**Biểu đồ: 2.2: Cơ cấu dư nợ theo đối tượng tại MB Nam Đà Nẵng  
giai đoạn 2020 – 2022**

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Bên cạnh các ưu đãi dành cho KHCN thì MB Nam Đà Nẵng còn tung ra những ưu đãi lãi suất cho vay hấp dẫn từ 6,5%/năm hỗ trợ KHDN chịu ảnh hưởng của đại dịch, nên thu hút được khá nhiều doanh nghiệp. Dẫn đến Dư nợ cho vay KHDN đồng

loạt tăng, năm 2020 1.308 tỷ đồng tăng lên 1.365 tỷ đồng ở năm 2021. So sánh giữa năm 2020 và năm 2021 mức chênh lệch tăng 4,36%, tiếp tục tăng đáng kể lên đến 1499 tỷ đồng vào năm 2022 tăng trưởng mạnh đến 9,82% so với năm 2021. Từ các khoản vay lớn, cho vay doanh nghiệp mang lại rất nhiều lợi nhuận cho NH. Ngoài lợi nhuận càng lớn thì rủi ro cũng cao, vì thời gian cho vay đồng nghĩa với việc tình hình kinh doanh của DN không vững chắc và dễ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố bên ngoài. Vì vậy, MB Nam Đà Nẵng đã có biện pháp kiểm soát chặt chẽ, đưa ra các chính sách quản lý cụ thể đối với KHDN nhằm tiếp cận tối đa KHDN và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

### **Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu**

Dựa vào bảng 2.6 trên cho thấy nợ xấu KHCN có xu hướng tăng trong các năm 2020-2022. Năm 2020, nợ xấu KHCN là 9.14 tỷ đồng, sang năm 2021 giảm còn 7.16 tỷ đồng tương ứng với giảm 198 tỷ đồng so với năm 2020. Năm 2022, chỉ tiêu này có dấu hiệu tăng 7.38 tỷ đồng tương ứng với tăng 220 triệu đồng. Nợ xấu tăng là do một số KH đi vay còn thiếu ý thức trong vấn đề sử dụng vốn vay như đến thời hạn trả nợ nhưng KH cố tình không trả, không sử dụng vốn vay vào việc kinh doanh. Nhưng tỷ lệ nợ xấu cho vay KHCN lại giảm qua các năm từ 1,22% còn 1,1%. Về nợ xấu của KHDN ở năm 2021 giảm 4.5 tỷ đồng so với năm 2020, do tổng dư nợ giảm nên làm tỷ lệ nợ xấu tăng lên 1,25%, đến năm 2022 có xu hướng tăng thêm 3 tỷ đồng với tỷ lệ nợ xấu tăng 0,83%. Tình hình nợ xấu là do ảnh hưởng của nền kinh tế trong đợt dịch Covid-19, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh gặp khó khăn không đủ khả năng để trả đúng hạn. Thậm chí, một số doanh nghiệp ngừng hoạt động nên vấn đề thu hồi nợ của ngân hàng gặp khó khăn. Tuy ngân hàng đã tăng cường giải quyết nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu đang có dấu hiệu giảm dần nhưng tỷ lệ này vẫn còn cao, tiềm ẩn khả năng mất vốn.

**2.4.2.3. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

**Bảng 2.7: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

(Đơn vị: Tỷ đồng)

| Chỉ tiêu                                 | Năm 2020     |              | Năm 2021     |              | Năm 2022     |              | Chênh lệch |              |            |              |
|------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
|                                          |              |              |              |              |              |              | 2021/2020  |              | 2022/2021  |              |
|                                          | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) |
| <b>Doanh số CV trung, dài hạn</b>        | <b>4.018</b> | <b>100</b>   | <b>4.005</b> | <b>100</b>   | <b>4.052</b> | <b>100</b>   | <b>-13</b> | <b>-0,32</b> | <b>47</b>  | <b>1,17</b>  |
| <i>Theo DADT</i>                         | 2.585        | 64,34        | 2.638        | 65,87        | 2.704        | 66,73        | 53         | 2,05         | 66         | 2,50         |
| <i>Cho vay luân chuyển</i>               | 254          | 6,32         | 270          | 6,74         | 286          | 7,06         | 16         | 6,30         | 16         | 5,93         |
| <i>Cho vay hợp vốn</i>                   | 512          | 12,74        | 528          | 13,18        | 492          | 12,14        | 16         | 3,13         | -36        | -6,82        |
| <i>Cho vay theo kế hoạch tài chính</i>   | 667          | 16,60        | 569          | 14,21        | 570          | 14,07        | -98        | -14,69       | 1          | 0,18         |
| <b>Doanh số thu nợ CV trung, dài hạn</b> | <b>3.966</b> | <b>100</b>   | <b>4.049</b> | <b>100</b>   | <b>3.975</b> | <b>100</b>   | <b>83</b>  | <b>2,09</b>  | <b>-74</b> | <b>-1,83</b> |
| <i>Theo DADT</i>                         | 2.731        | 68,86        | 2.836        | 70,04        | 2.924        | 73,56        | 105        | 3,84         | 88         | 3,10         |
| <i>Cho vay luân chuyển</i>               | 167          | 4,21         | 175          | 4,32         | 195          | 4,91         | 8          | 4,79         | 20         | 11,43        |
| <i>Cho vay hợp vốn</i>                   | 521          | 13,14        | 482          | 11,90        | 454          | 11,42        | -39        | -7,49        | -28        | -5,81        |

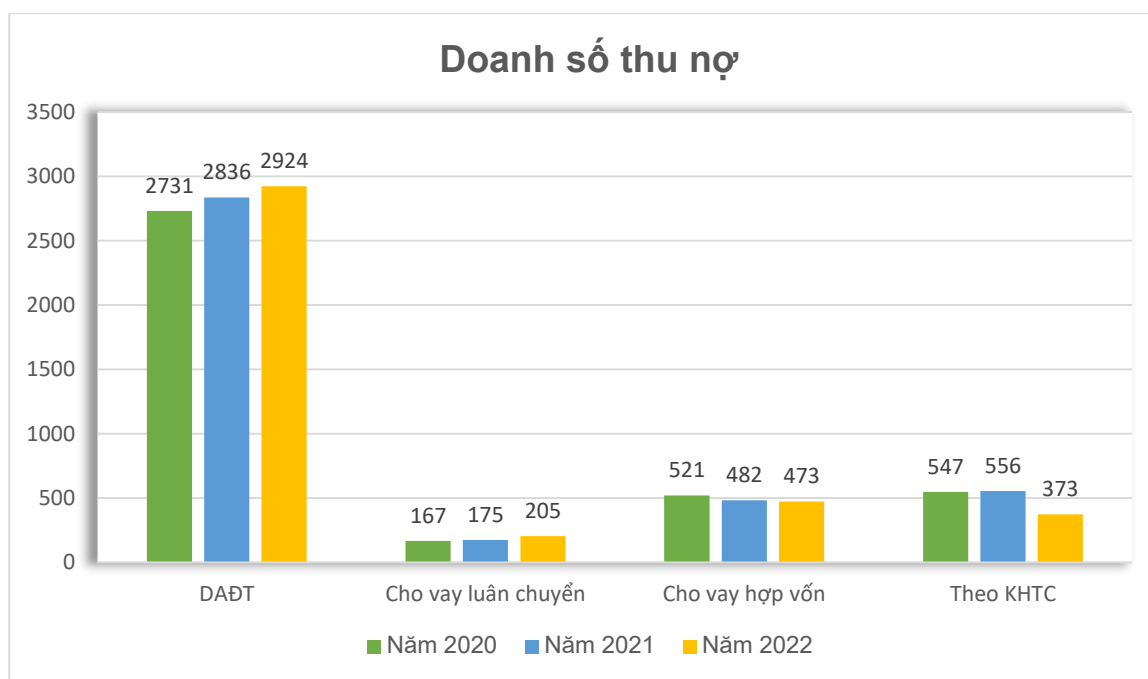
|                                        |              |            |              |            |              |            |              |               |             |              |
|----------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|---------------|-------------|--------------|
| <i>Cho vay theo kế hoạch tài chính</i> | 547          | 13,79      | 556          | 13,73      | 402          | 10,11      | 9            | 1,65          | -154        | -27,70       |
| <b>Dư nợ CV trung, dài hạn</b>         | <b>2.058</b> | <b>100</b> | <b>2.014</b> | <b>100</b> | <b>2.091</b> | <b>100</b> | <b>402</b>   | <b>25,43</b>  | <b>201</b>  | <b>10,14</b> |
| <i>Theo DADT</i>                       | 1.576        | 76,58      | 1378         | 68,42      | 1.158        | 55,38      | -198         | -12,56        | -220        | -15,97       |
| <i>Cho vay luân chuyển</i>             | 117          | 5,69       | 212          | 10,53      | 303          | 14,49      | 95           | 81,20         | 91          | 42,92        |
| <i>Cho vay hợp vốn</i>                 | 148          | 7,19       | 194          | 9,63       | 232          | 11,10      | 46           | 31,08         | 38          | 19,59        |
| <i>Cho vay theo kế hoạch tài chính</i> | 216          | 10,50      | 229          | 11,37      | 397          | 18,99      | 13           | 6,02          | 168         | 73,36        |
| <b>Nợ xấu CV trung, dài hạn</b>        | <b>23.14</b> | <b>100</b> | <b>16.61</b> | <b>100</b> | <b>19.83</b> | <b>100</b> | <b>-6.53</b> | <b>-28,22</b> | <b>3.22</b> | <b>19,39</b> |
| <i>Theo DADT</i>                       | 10.42        | 45,03      | 5.12         | 30,82      | 7.84         | 39,54      | -5.3         | -50,86        | 2.72        | 53,13        |
| <i>Cho vay luân chuyển</i>             | 2            | 8,64       | 3.02         | 18,18      | 3.41         | 17,20      | 1.02         | 51,00         | 0.39        | 12,91        |
| <i>Cho vay hợp vốn</i>                 | 4            | 17,29      | 4.28         | 25,77      | 3.04         | 15,33      | 0.28         | 7,00          | -1.24       | -28,97       |
| <i>Cho vay theo kế hoạch tài chính</i> | 6.72         | 29,04      | 4.19         | 25,23      | 5.54         | 27,94      | -2.53        | -37,65        | 1.35        | 32,22        |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu CV trung, dài hạn</b>  | <b>1,12</b>  |            | <b>0,82</b>  |            | <b>0,95</b>  |            | <b>-0,30</b> |               | <b>0,12</b> |              |
| <i>Theo DADT</i>                       | 0,66         |            | 0,37         |            | 0,68         |            | -0,29        |               | 0,31        |              |
| <i>Cho vay luân chuyển</i>             | 1,71         |            | 1,42         |            | 1,13         |            | -0,28        |               | -0,30       |              |
| <i>Cho vay hợp vốn</i>                 | 2,70         |            | 2,21         |            | 1,31         |            | -0,50        |               | -0,90       |              |
| <i>Cho vay theo kế hoạch tài chính</i> | 3,11         |            | 1,83         |            | 1,40         |            | -1,28        |               | -0,43       |              |

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

### Về doanh số cho vay

Qua bảng 2.7 cho thấy doanh số cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tăng qua các năm cụ thể năm 2021, cho vay theo dự án đầu tư tăng 53 tỷ đồng tương ứng với tăng 2,05% so với năm 2020, cho vay luân chuyển tăng 16 tỷ đồng tương ứng với 6,3% so với năm 2020, cho vay hợp vốn tăng 16 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 3,13% so với năm 2020, cho vay theo kế hoạch tài chính giảm 98 tỷ đồng tương ứng với giảm 14,69% so với năm 2020. Đến năm 2022, doanh số cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay đều tăng so với năm 2021, tăng mạnh nhất là cho vay luân chuyển tăng 5,93%, cho vay hợp vốn có xu hướng giảm 6,82%. Nhìn chung doanh số cho vay trung, dài hạn tại MB Nam Đà Nẵng không đồng đều chủ yếu tập trung vào cho vay theo dự án đầu tư điều này cũng dễ hiểu vì trong giai đoạn này các doanh nghiệp luôn phải đi vay nguồn vốn trung, dài hạn để đầu tư cơ sở vật chất, cơ sở hạ tầng, thay đổi dây truyền máy móc trang thiết bị để phát triển cạnh tranh. Ngoài ra, việc cho vay theo dự án đầu tư mang lại nhiều lợi nhuận cho chi nhánh ngân hàng hơn các loại hình cho vay khác.

### Về doanh số thu nợ

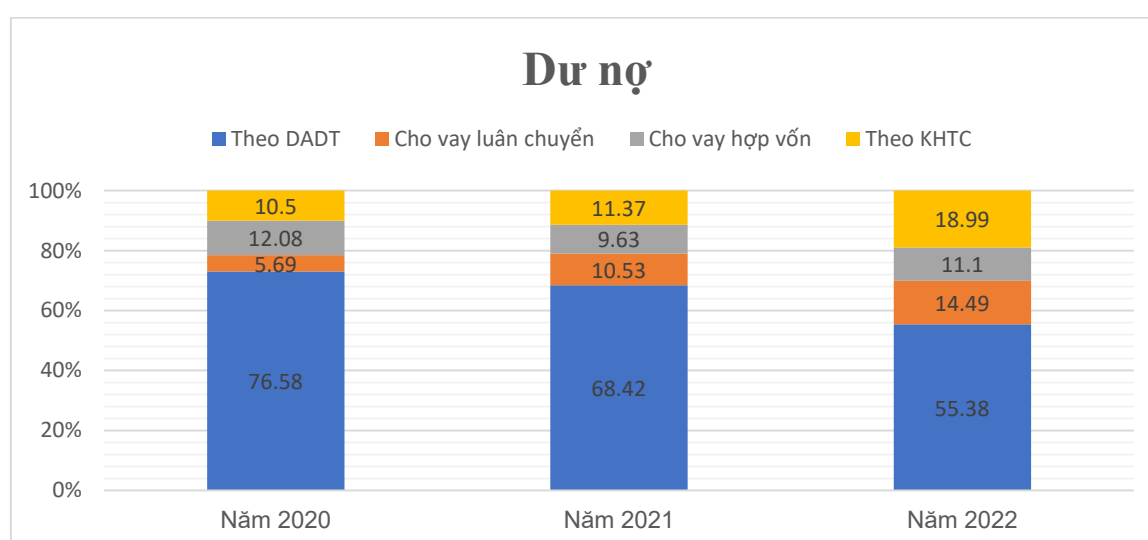


**Biểu đồ 2.3: Cơ cấu doanh số thu nợ trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2020 – 2022**

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Qua biểu đồ 2.5 cho thấy doanh số thu nợ theo phương thức cho vay có sự biến động qua ba năm từ năm 2020 đến năm 2022. Từ năm 2020 đến năm 2021, doanh số thu nợ tăng cụ thể là doanh số thu nợ cho vay theo dự án đầu tư tăng 105 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 3,84%, doanh số thu nợ cho vay luân chuyển tăng 8 tỷ đồng tương ứng với tăng 4,97%, doanh số thu nợ cho vay hợp vốn giảm 39 tỷ đồng (giảm 7,49%), doanh số thu nợ cho vay theo KHTC tăng 9 tỷ đồng với tỷ lệ 1,65%. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do các dự án, các công trình của các doanh nghiệp đi vay đã đến thời hạn trả nợ và thanh toán nên doanh số thu nợ của ngân hàng tăng lên rõ rệt. Dù trong giai đoạn này kinh tế khủng hoảng bởi Covid-19, các doanh nghiệp đóng cửa hàng loạt nhưng vẫn cố gắng duy trì trả nợ cho ngân hàng. Đến năm 2022, doanh số thu nợ cho vay theo dự án đầu tư tiếp tục tăng 88 tỷ đồng tương ứng với 3,1% so với năm 2021, doanh số thu nợ cho vay luân chuyển tăng 30 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 17,14% so với năm 2021, doanh số thu nợ cho vay hợp vốn giảm 8 tỷ đồng với tỷ lệ giảm 1,87% so với năm trước, doanh số thu nợ cho vay theo KHTC giảm 183 tỷ đồng giảm 32,91% so với năm 2021. Ở trong giai đoạn này, kinh tế vẫn chưa phục hồi hẳn, các doanh nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn, khả năng thanh toán thấp mặc dù ngân hàng đã đưa ra chính sách giảm lãi suất và các CBTD vẫn đôn đốc, nhắc nhở KH về kỳ hạn trả nợ.

#### Về dư nợ



**Biểu đồ 2.4: Cơ cấu dư nợ bình quân cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay tại MB Nam Đà Nẵng năm 2020 – 2022**

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)

Qua biểu đồ cho thấy dư nợ cho vay trung, dài hạn theo phương thức cho vay qua 3 năm không đồng đều. Cuối năm 2022 chủ yếu tập trung nhiều ở cho vay Dự án đầu tư ( dư nợ Dự án đầu tư chiếm 55,38% trong tổng dư nợ cho vay trung, dài hạn). Nguyên nhân là do mục tiêu phát triển kinh tế đất nước, nhiều dự án, công trình lớn được đầu tư. Các KH phải đi vay nguồn vốn trung, dài hạn để đầu tư trang bị cơ sở vật chất nhằm đảm bảo hoàn thành dự án. Hơn nữa việc cho vay trung, dài hạn theo DADT cũng mang lại nguồn thu nhập lớn cho NH khi các dự án công trình được hoàn tất. Ngoài cho vay theo DADT, MB Nam Đà Nẵng còn chú trọng đến cho vay theo kế hoạch tài chính, cho vay luân chuyển và cho vay hợp vốn. Tuy nhiên tỷ trọng dư nợ cho vay của 3 loại hình cho vay này thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu dư nợ cho vay trung, dài hạn. Cụ thể năm 2022 dư nợ cho vay theo KHTC chiếm 18.99%, dư nợ cho vay luân chuyển chiếm 14.49% và dư nợ cho vay hợp vốn là thấp nhất chiếm 11,1%. Điều đó cho thấy chi nhánh không chỉ chú trọng vào cho vay theo DADT mà còn quan tâm đến các loại hình cho vay khác. Tuy chiếm tỷ trọng thấp nhưng việc đa dạng hóa trong cho vay này đã đáp ứng được tối đa nhu cầu vay vốn của KH và giúp chi nhánh phát triển một cách toàn diện hạn chế được rủi ro.

#### **Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu**

Từ bảng số liệu 2.7 có thể thấy tỷ lệ nợ xấu theo loại hình cho vay đều giảm qua các năm. Năm 2021 tỷ lệ nợ xấu theo DADT là 0,37%, giảm 0,29% so với năm 2020. Qua năm 2022, chỉ tiêu này có tăng nhẹ lên 0,68% tương ứng với tăng 0,31%. Đến loại hình cho vay luân chuyển, năm 2021 tỷ lệ nợ xấu 1,42% giảm 0,28% so với năm 2020, sang năm 2022 giảm còn 1,13% tương ứng với giảm 0,3%. Tiếp đến là loại hình cho vay hợp vốn, năm 2021 chỉ tiêu này là 2,21% giảm 0,5% so với năm 2020, qua năm 2022 giảm 1,31% tương ứng với giảm 0,9%. Và cuối cùng là loại hình cho vay theo kế hoạch tài chính, năm 2021 tỷ lệ nợ xấu là 1,83% giảm 1,28% so với năm 2020 và năm 2022 giảm 1,4% tương ứng với giảm 0,43%. Qua đó cho thấy chất lượng cho vay của chi nhánh đang dần tốt lên, khả năng quản lý cho vay trung, dài hạn của chi nhánh trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của Chi nhánh đối với các khoản vay là rất tốt. Nhờ những chính sách ưu đãi, những biện pháp xử lý kịp thời trong tình hình căng thẳng của đại dịch như giảm lãi suất, tái cơ cấu nợ cho khách hàng.

#### **2.4.2.4. Tình hình cho vay trung, dài hạn theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi Nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

Để hạn chế mức độ rủi ro và đảm bảo tính an toàn cho các khoản vay trung, dài hạn ngân hàng MB đã phân chia theo 2 khoản mục cho vay đảm bảo bằng tài sản và đảm bảo không bằng tài sản. Tỷ lệ cho vay có TSDB hay không có TSDB phụ thuộc vào chính sách tín dụng nới lỏng hay thắt chặt của NH và mức độ tín nhiệm của KH đối với ngân hàng và các đối tác của KH. Cho vay trung, dài hạn là một khoản vay mang tính rủi ro cao, để đảm bảo an toàn trong kinh doanh, ngân hàng yêu cầu KH phải có TSDB khi có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Cũng chính vì vậy mà ngân hàng MB Nam Đà Nẵng phần lớn cho vay có bảo đảm bằng tài sản.

**Bảng 2.8: Tình hình cho vay trung, dài hạn theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng (2020 - 2022)**

(Đơn vị: Tỷ đồng)

| Chỉ tiêu                                 | Năm 2020     |              | Năm 2021     |              | Năm 2022     |              | Chênh lệch |              |            |              |
|------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|
|                                          |              |              |              |              |              |              | 2021/2020  |              | 2022/2021  |              |
|                                          | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị      | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) | Giá trị    | Tỷ trọng (%) |
| <b>Doanh số CV trung, dài hạn</b>        | <b>4.018</b> | <b>100</b>   | <b>4.005</b> | <b>100</b>   | <b>4.052</b> | <b>100</b>   | <b>-13</b> | <b>-0,32</b> | <b>47</b>  | <b>1,17</b>  |
| <i>Đảm bảo bằng TS</i>                   | 3.346        | 83,28        | 3.465        | 86,52        | 3.716        | 91,71        | 119        | 3,56         | 251        | 7,24         |
| <i>Đảm bảo không bằng TS</i>             | 672          | 16,72        | 540          | 13,48        | 336          | 8,29         | -132       | -19,64       | -204       | -37,78       |
| <b>Doanh số thu nợ CV trung, dài hạn</b> | <b>3.966</b> | <b>100</b>   | <b>4.049</b> | <b>100</b>   | <b>3.975</b> | <b>100</b>   | <b>83</b>  | <b>2,09</b>  | <b>-74</b> | <b>-1,83</b> |
| <i>Đảm bảo bằng TS</i>                   | 3.421        | 86,26        | 3.586        | 88,57        | 3.601        | 90,59        | 165        | 4,82         | 15         | 0,42         |
| <i>Đảm bảo không bằng TS</i>             | 545          | 13,74        | 463          | 11,43        | 374          | 9,41         | -82        | -15,05       | -89        | -19,22       |
| <b>Dư nợ CV trung, dài hạn</b>           | <b>2.058</b> | <b>100</b>   | <b>2.014</b> | <b>100</b>   | <b>2.091</b> | <b>100</b>   | <b>402</b> | <b>25,43</b> | <b>201</b> | <b>10,14</b> |

|                                       |              |            |              |            |              |            |              |        |             |       |
|---------------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|--------|-------------|-------|
| <i>Đảm bảo bằng TS</i>                | 1.680        | 81,63      | 1.559        | 77,41      | 1.674        | 80,06      | -121         | -7,20  | 115         | 7,38  |
| <i>Đảm bảo không bằng TS</i>          | 378          | 18,37      | 455          | 22,59      | 417          | 19,94      | 77           | 20,37  | -38         | -8,35 |
| <b>Nợ xấu CV trung, dài hạn</b>       | <b>23.14</b> | <b>100</b> | <b>16.61</b> | <b>100</b> | <b>19.83</b> | <b>100</b> | -6.53        | -28,22 | 3.22        | 19,39 |
| <i>Đảm bảo bằng TS</i>                | 20.47        | 88,46      | 13.36        | 80,43      | 15.28        | 77,05      | -7.11        | -34,73 | 1.92        | 14,37 |
| <i>Đảm bảo không bằng TS</i>          | 2.67         | 11,54      | 3.25         | 19,57      | 4.55         | 22,95      | 0.58         | 21,72  | 1.3         | 40    |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu CV trung, dài hạn</b> | <b>1,12</b>  |            | <b>0,82</b>  |            | <b>0,95</b>  |            | <b>-0,30</b> |        | <b>0,12</b> |       |
| <i>Đảm bảo bằng TS</i>                | 1,22         |            | 0,86         |            | 0,91         |            | -0,36        |        | 0,06        |       |
| <i>Đảm bảo không bằng TS</i>          | 0,71         |            | 0,72         |            | 1,09         |            | 0,01         |        | 0,38        |       |

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Nam Đà Nẵng)*

Từ bảng số liệu 2.7 có thể thấy tỷ trọng của hoạt động cho vay trung, dài hạn có tài sản đảm bảo là rất lớn. Để hạn chế được rủi ro khi cho vay ngân hàng đã đẩy mạnh hoạt động cho vay có tài sản đảm bảo. Ngân hàng căn cứ vào giá trị của tài sản đảm bảo để quyết định cho vay. Đối với MB Nam Đà Nẵng, mức cho vay có đảm bảo bằng tài sản là bất động sản là 80% giá trị tài sản định giá, 70% đối với tài sản là động sản. Cho vay đảm bảo bằng tài sản luôn mang lại độ an toàn cao cho ngân hàng, đảm bảo khả năng thu hồi vốn, góp phần thực hiện chủ trương của toàn bộ hệ thống là phát triển cho vay trung, dài hạn có đảm bảo bằng tài sản. Và đây là biện pháp cuối cùng để ngân hàng có thể thu hồi nợ trong trường hợp khách hàng không trả được nợ.

#### **Doanh số cho vay**

Doanh số cho vay trung, dài hạn có đảm bảo bằng tài sản chiếm tỷ trọng hơn 80% trên trong doanh số cho vay trung, dài hạn. Cụ thể năm 2020 doanh số cho vay trung, dài hạn đảm bảo bằng tài sản là 3.346 tỷ đồng, sang năm 2021 là 3.486 tỷ đồng, tăng 119 tỷ đồng so với năm 2020 và chiếm 86,52 % tỷ trọng doanh số cho vay trung, dài hạn năm 2021. Năm 2022 là 3.716 tỷ đồng tăng 251 tỷ đồng chiếm 7,24% so với năm 2021. Về cho vay trung, dài hạn đảm bảo không bằng tài sản năm 2020 là 672 tỷ đồng, sang năm 2021 là 540 tỷ đồng, giảm 132 tỷ đồng so với năm 2020. Năm 2022 đạt 336 tỷ đồng giảm 204 tỷ đồng với tỷ lệ 37,78% so với năm 2021.

Khi cho vay NH yêu cầu phải có bảo đảm, có thể là đảm bảo không bằng tài sản hoặc đảm bảo bằng tài sản. Ở Chi nhánh, doanh số cho vay trung, dài hạn bảo đảm bằng tài sản luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay trung, dài hạn và chủ yếu là bất động sản ( DSCV đảm bảo bằng tài sản chiếm hơn 80% tổng DSCV trung, dài hạn). Do đó nâng cao chất lượng công tác thẩm định tài sản thế chấp là bất động sản vô cùng cấp thiết đối với Chi nhánh. Các CBTD Chi nhánh quan tâm đến tính chất pháp lý của TSĐB trong khâu thẩm định vì nó ảnh hưởng rất lớn đến việc xử lý TSĐB để thu hồi nợ trong trường hợp có rủi ro xảy ra. Cho vay đảm bảo không bằng tài sản ngân hàng chủ yếu là cho vay cán bộ nhân viên thông qua bảng lương, dựa vào uy tín của KH.

#### **Doanh số thu nợ**

Về doanh số thu nợ theo hình thức đảm bảo bằng tài sản năm 2020 là 3.421 tỷ đồng, sang năm 2021 là 3.586 tỷ đồng, tăng 165 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 4,82% so với năm 2020. Năm 2022 đạt 3.601 tỷ đồng, tăng 15 với tỷ lệ 0,42% so với năm 2021.

Việc xác định nguồn thu của khách hàng còn hạn chế trong điều kiện kinh tế hiện nay, nên NH tập trung thực hiện các biện pháp xử lý tài sản bảo để thu hồi nợ. Tuy nhiên, thực tiễn xử lý TSĐB gặp nhiều khó khăn, vướng mắc nên công tác thu hồi nợ của các NH từ việc xử lý TSĐB thường kéo dài hạn dự kiến. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn vì Covid-19, khả năng phát mại tài sản là không cao. Khó khăn lớn nhất chủ yếu rơi vào các khoản cho vay bất động sản. Hoạt động cho vay phần lớn dựa trên TSĐB là bất động sản, trong khi thị trường chưa thể phục hồi ngay, do sự trầm lắng của thị trường nên giá trị tài sản thấp.

#### **Dư nợ**

Nhìn vào bảng số liệu có thể thấy Dư nợ CVTDH có tài sản đảm bảo tại NH chiếm trên 70% trong tổng Dư nợ CVTDH điều này hoàn toàn hợp lý với chính sách tín dụng thận trọng của NH. Với chỉ tiêu dư nợ cho vay đảm bảo bằng tài sản năm 2020 là 1.680 tỷ đồng. Năm 2021 là 1.559 tỷ đồng, giảm 121 tỷ đồng với tỷ lệ giảm 7,2% so với năm 2020. Đến năm 2022, đạt 1.674 tỷ đồng so với năm 2021 tăng 115 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 67,38%. Dư nợ cho vay theo hình thức đảm bảo không bằng tài sản năm 2020 là 378 tỷ đồng, sang năm 2021 là 455 tỷ đồng, tăng 77 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 20,37%. Đến năm 2022 giảm đi 38 tỷ đồng với tỷ lệ 8,35% so với năm 2021. Bởi những chính sách tín dụng thắt chặt của NH mà làm giảm được dư nợ CVTDH không có TSĐB từ đó hạn chế được các rủi ro tiềm ẩn điều này cho thấy hiệu quả CVTDH của ngân hàng được ổn định, mở rộng tốt hơn. MB Nam Đà Nẵng tập trung chủ yếu tăng trưởng đối với hình thức cho vay trung, dài hạn có đảm bảo bằng tài sản là bất động sản, các tài sản khác chiếm tỷ lệ không đáng kể như xe ô tô,.. còn đối với đảm bảo không bằng tài sản NH chủ yếu là cho vay cán bộ nhân viên có thu nhập ổn định.

#### **Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu**

Tỷ lệ nợ xấu cho vay đảm bảo bằng tài sản và đảm bảo không bằng tài sản có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể tỷ lệ nợ xấu cho vay đảm bảo bằng tài sản năm 2020 là 1,22%, năm 2021 là 0,86% và năm 2022 là 0,91%. Một phần khách hàng nhận

thức được việc trả nợ đi kèm với với khoản vay là TSĐB, một phần là do sự nỗ lực của các CBTD trong quá trình thẩm định cũng như theo dõi món vay để nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng thời hạn quy định. Tỷ lệ nợ xấu cho vay không bằng tài sản đảm bảo chiếm tỷ lệ không quá cao và tăng qua các năm lần lượt năm 2020 là 0,71%, năm 2021 là 0.72% và năm 2022 là 1,09%. Đối tượng mà ngân hàng áp dụng cho vay đảm bảo không bằng tài sản đa phần là dành cho những người có công việc ổn định hay công nhân viên chức. Nhưng cũng có một phần khách hàng đã lợi dụng điều đó để thực hiện việc không hoàn trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Ngân hàng cần phải siết chặt hơn đối với KH cho vay đảm bảo không bằng tài sản để tránh gia tăng nợ xấu cho ngân hàng.

Qua bảng 2.7 trên có thể thấy được rõ sự chênh lệch giữa đảm bảo bằng tài sản và đảm bảo không bằng tài sản. Ta thấy được mức độ ưu tiên của ngân hàng dành cho các khoản cho vay có thể đảm bảo được sự an toàn, rủi ro thấp cho ngân hàng đó là khoản vay đảm bảo bằng tài sản. Nếu xảy ra rủi ro là khách hàng không có khả năng thanh toán thì giá trị khoản vay hình thành tài sản của KH sẽ là của ngân hàng. Ngân hàng có thể bán TSĐB này để thu hồi phần vốn cho vay của mình.

## **2.5. Đánh giá tình hình cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Nam Đà Nẵng**

### **2.5.1. Những thành tựu đạt được**

Trong những năm vừa qua, MB Nam Đà Nẵng có được những sự phát triển mạnh mẽ. Cùng với sự phát triển toàn diện của NH, cho vay trung, dài hạn cũng đã đạt những bước tiến mới góp phần vào công nghiệp phát triển kinh tế của TP Đà Nẵng nói riêng và sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa nói chung của đất nước. Một số kết quả đạt được trong hoạt động cho vay trung, dài hạn của MB Nam Đà Nẵng là:

Nguồn vốn trung, dài hạn của Chi nhánh đã đem lại cho hoạt động kinh doanh, giúp các cá nhân, doanh nghiệp đầu tư mua sắm trang thiết bị máy móc công nghệ, mở rộng SXKD. Thể hiện ở một số mặt sau:

- Nguồn vốn trung, dài hạn đã kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn của KH. Nhiều cá nhân, doanh nghiệp đã được bổ sung được nguồn vốn thiếu hụt cho hoạt động SXKD, nhằm đầu tư TS cố định như mua máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất. Là nguồn vốn quan trọng giúp KH vượt qua khỏi nguy cơ phá sản, giải thể, ổn định và nâng cao được trình độ công nghệ.

- Thông qua dịch vụ tư vấn, thẩm định DADT từ chi nhánh, nhiều KH trên địa bàn đã xây dựng được phương án SXKD tối ưu, kịp thời điều chỉnh phù hợp với môi trường kinh doanh mới. Cơ cấu vốn được sử dụng hợp lý và hiệu quả, tối đa được lợi nhuận của doanh nghiệp, tránh lãng phí và sử dụng vốn sai mục đích. Nâng cao được khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Từ đó giúp cho hoạt động cho vay trung, dài hạn của ngân hàng thu hồi được vốn đúng hạn, vốn vay được khách hàng sử dụng đúng mục đích.

Trong giai đoạn 2020 – 2022, hoạt động cho vay trung dài hạn của MB Nam Đà Nẵng luôn ổn định và thực hiện đúng các mục tiêu kế hoạch mà HĐQT đã đưa ra. Và liên tục được mở rộng qua các năm, được thể hiện qua dư nợ bình quân và doanh số cho vay. Đặc biệt dư nợ bình quân có sự tăng trưởng đều qua các năm từ 1.581 tỷ đồng lên 2.184 tỷ đồng, điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ của MB Nam Đà Nẵng rất tốt và ổn định qua các năm.

Tỷ lệ nợ xấu có chiều hướng giảm tích cực so với những năm trước và luôn duy trì được tỷ lệ nợ xấu dưới 2% cho thấy sự nỗ lực trong công tác thẩm định của CBTD có hiệu quả.

Trong tình hình kinh tế đang suy giảm, các doanh nghiệp đang phá sản hàng loạt gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp vay vốn từ ngân hàng và làm khó khăn cho CBTD trong công tác thu hồi nợ. Tuy nhiên, nhờ có các biện pháp phòng ngừa rủi ro cùng với sự linh hoạt của cán bộ ngân hàng từ bước thẩm định khách hàng vay vốn cho đến giám sát quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng đã kiểm soát được các khoản nợ để giảm thiểu rủi ro trong cho vay và chất lượng cho vay, nhờ vậy mà doanh số thu hồi nợ có xu hướng tăng qua các năm. Ngân hàng đang từng bước mở rộng thị phần cho vay của mình đối với các chi nhánh khác trong khu vực.

Sau nhiều năm hoạt động, đối với những đổi mới không ngừng trong chất lượng quản lý phục vụ khách hàng theo hướng thuận tiện, văn minh, hiện đại, ngân hàng đã tạo lập và duy trì mối quan hệ tín dụng tốt đẹp với nhiều khách hàng. Gia tăng tỷ lệ số khách hàng thường xuyên và tỷ lệ khách hàng quay trở lại giao dịch.

CBTD có trình độ chuyên môn cao, nhiệt tình. Chi nhánh cũng đã có sự nghiêm túc kiểm điểm sai phạm, nâng cao nghiệp vụ cũng như đạo đức của cán bộ ngân hàng. Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến chất lượng cho vay cũng như thành công của hoạt động cho vay trung, dài hạn.

### **2.5.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân**

Bên cạnh nhiều thành tựu tiến bộ đã đạt được trong những năm vừa qua, MB Nam Đà Nẵng cũng đã gặp nhiều những khó khăn và hạn chế ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

#### ***Về quy trình cho vay còn nhiều bất cập***

Các bước trong quy trình cho vay chưa được thực hiện nghiêm túc, vẫn còn một số CBTD chưa làm tốt công tác thẩm định tín dụng dẫn đến tình trạng nợ xấu. Chẳng hạn như trong môi trường cạnh tranh, các ngân hàng muốn làm hài lòng khách hàng đặc biệt là các khách hàng lớn, công ty có quy mô lớn, vay nhiều vốn và có quan hệ thân thiết với ngân hàng. Tuy nhiên, CBTD không thường xuyên yêu cầu khách hàng cung cấp đầy đủ thông tin và tài liệu phân tích, cũng như không thực hiện các biện pháp cần thiết để kiểm soát, giám sát hoạt động kinh doanh,... mà chỉ quan tâm đến việc hoàn trả khoản vay. Nhiều trường hợp trả nợ sòng phẳng, nhưng thực tế là các công ty sử dụng vốn vay để luân chuyển vốn hoặc bù đắp các khoản thiếu hụt do kinh doanh thua lỗ. Điều này đã tạo cho CBTD có tâm lý chủ quan, bất cần không chú ý đánh giá đúng năng lực tài chính của khách hàng hoặc đánh giá nhưng không quan tâm đến nguồn dữ liệu, không kiểm tra, đối chiếu thông tin. Khi công ty bộc lộ yếu kém, các ngân hàng nhanh chóng rút vốn, gây khó khăn cho công ty và dẫn đến nợ xấu khó thu tăng nhanh.

Mặc dù CBTD có thực hiện kiểm tra, kiểm soát khoản vay nhưng chất lượng công tác kiểm tra sau cho vay chưa được đảm bảo, chưa kiểm tra đầy đủ mục đích sử dụng vốn, nội dung kiểm tra chưa được cập nhật được tình hình sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp thường xuyên cần vốn nhanh nhưng thời gian giải ngân tại MB Nam Đà Nẵng còn chậm quá 5-7 ngày, không kịp thời đáp ứng được nhu cầu vốn của khách hàng.

Trong công tác xử lý TSĐB nợ vay, Chi nhánh gặp nhiều khó khăn mà nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ các vấn đề sau:

*Một là*, do sự phối hợp của khách hàng khi thực hiện bàn giao tài sản trên thực tế và thực hiện thủ tục pháp lý theo quy định của pháp luật hiện hành để xử lý TSĐB. Vấn đề này thực sự rắc rối khi quá trình thẩm định của CBTD không tiến hành một cách kỹ lưỡng dẫn đến các vấn đề phát sinh khi xử lý tài sản, chẳng hạn như khi thẩm định tài sản, CBTD ngân hàng không điều tra xem cá nhân nào đang sinh sống tại nơi

có TSĐB, mối quan hệ với bên vay vốn như thế nào hoặc tài sản của KH đang còn vay vốn ở một hay nhiều ngân hàng khác.

*Hai là*, do việc áp dụng quy định pháp luật điều chỉnh và sự phối hợp của các cơ quan, tổ chức có liên quan như phòng công chứng, văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất, ủy ban nhân dân các cấp trong việc giải quyết thiếu đồng bộ, còn đùn đẩy trách nhiệm, dẫn tới hệ lụy xấu cho việc xử lý TSĐB.

Trên thực tế, các bên tự xử lý TSĐB theo thỏa thuận gặp nhiều khó khăn do các trình tự, thủ tục, thời gian xử lý còn phụ thuộc vào thái độ hợp tác của bên bảo đảm, bên giữ tài sản, NHTM chưa được toàn quyền xử lý TSĐB trong khuôn khổ pháp luật và việc xử lý tài sản bảo đảm vẫn gặp nhiều khó khăn không chỉ do ý thức chây ỳ của người đi vay mà còn ở cả lỗi từ phía ngân hàng.

#### ***Hoạt động marketing cho các sản phẩm vay chưa được chú trọng***

Trên thị trường tài chính hiện nay tồn tại hàng loạt các NHTM, cạnh tranh là khó tránh khỏi. Công tác truyền thông về hoạt động cho vay chưa được chú trọng, làm hạn chế khả năng mở rộng KH, đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn của chi nhánh. Cụ thể: Hiện tại, việc tuyên truyền quảng bá các sản phẩm cho vay vẫn do các CBTD đảm nhận, tuy nhiên cán bộ này vẫn chuyên trách các khâu quan trọng trong quy trình, khối lượng công việc quá tải nên đôi khi, CBTD chưa cập nhật các thông tin mới về sản phẩm cho vay trung, dài hạn đến khách hàng. Bên cạnh đó, sản phẩm mới chỉ được cập nhật thường xuyên cho KH đã từng có giao dịch với chi nhánh, còn đối với KH mới thì việc cập nhật, trao đổi thông tin còn hạn chế. Công việc phát tờ rơi, áp phích quảng cáo về các sản phẩm hay những tiện ích trong cho vay trung, dài hạn chỉ có tại các PGD của chi nhánh, chưa thực sự tiếp cận nhiều đến đến lượng KH là người dân tại địa bàn Chi nhánh đang hoạt động, từ đó CBTD cũng chưa nắm bắt được những nhu cầu, mong muốn vay vốn của khách hàng.

#### ***Đội ngũ cán bộ nhân viên còn thiếu kinh nghiệm, chưa chủ động tích cực trong công tác tìm kiếm thông tin***

Được đội ngũ cán bộ của ngân hàng đều có trình độ chuyên môn tốt, năng động, nhiệt huyết với khoảng 80% cán bộ nhân viên có trình độ đại học, cao đẳng và trung cấp, độ tuổi trung bình là 28. Tuy nhiên, hầu hết là các cán bộ tuổi đời và tuổi nghề còn ít kinh nghiệm nên còn hạn chế, đôi lúc hành động còn theo chủ quan trọng,

cảm tính, rất khó khăn cho việc đánh giá, thẩm định khách hàng trước khi quyết định cho vay cũng như quá trình giám sát sau vay. Hơn nữa, MB nói chung hay MB Nam Đà Nẵng nói riêng còn ít tổ chức các hội nghị, các đợt đào tạo liên quan đến nghiệp vụ ngân hàng để bồi dưỡng

Ngoài ra, việc thu thập thông tin cho vay tại MB Nam Đà Nẵng thường dựa vào những tài liệu do KH cung cấp, việc tham khảo các tài liệu bên ngoài còn khá hạn chế. Với việc thị trường tài chính của nước ta còn chưa phát triển toàn diện, tính minh bạch trong hoạt động của KH còn thấp, việc làm giả các BCTC, các hành động lừa đảo còn diễn ra rất nhiều, thông tin trên thị trường rất khó khăn để tìm kiếm thì việc chưa chú trọng, chủ động thu nhập thông tin khiến cho CBTD không đánh giá được chính xác được tiềm năng của dự án, năng lực của khách hàng, đây là nguyên nhân gây chủ yếu gây ra những sai lầm. Hơn nữa, mỗi CBTD phải chuyên trách nhiều nhiệm vụ như tiếp xúc khách hàng, thẩm định tính khả thi của dự án, lập hồ sơ, giám sát KH sau vay, đặc biệt là công tác thẩm định cho vay vốn là một công tác rất khó khăn và phức tạp đòi hỏi nhiều kỹ năng và sự từng trải khiến cho công việc trở nên áp lực và căng thẳng, khiến họ không thể phát huy hết khả năng của mình.

### **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH NAM ĐÀ NẴNG**

#### **3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025**

Ngân hàng Quân đội cũng như Chi nhánh luôn cho vay là hoạt động kinh doanh chủ lực, cạnh tranh trên thị trường vì vậy MB Nam Đà Nẵng luôn có những định hướng phát triển, chính sách cụ thể phát huy lợi thế vốn có và phát triển hơn nữa trong

hoạt động cho vay trung, dài hạn. Sau đây là những định hướng về hoạt động cho vay trung, dài hạn của MB Nam Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.

Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn nhằm khai thác tối đa mọi nguồn vốn nhàn rỗi từ doanh nghiệp đến cá nhân, đáp ứng đủ nhu cầu vốn vay.

Đẩy mạnh doanh số cho vay, tích cực chủ động tìm kiếm khách hàng mới, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp vay vốn. Đồng thời tập trung cho đối tượng khách hàng doanh nghiệp hoạt động những ngành kinh tế mũi nhọn và lĩnh vực ưu tiên phát triển.

Tăng trưởng cho vay an toàn là mục tiêu xuyên suốt trong quá trình cấp vốn vay. Chi nhánh hạn chế cấp vốn vay đối với những khoản vay không có TSĐB. Ngoài ra TSĐB cũng phải đáp ứng các quy định chung của pháp luật và có tính thanh khoản cao.

Chủ trương mở rộng cho vay, dịch vụ ngân hàng ở các khối khách hàng DN-VN đẩy mạnh tăng trưởng cho vay trung, dài hạn. Bên cạnh đó, đẩy mạnh cạnh tranh tiếp thị, chọn lọc, thu hút khách hàng tốt, tiềm năng.

Xác định phương thức chp vay thích hợp với loại hình doanh nghiệp và dự án SXKD nhằm thuận tiện trong quản lý và giám sát các khoản nợ vay.

Coi trọng công tác thẩm định và kiểm soát. Công tác kiểm soát trước, trong và sau cho vay, bảo đảm cho vay đúng mục đích, tuân thủ quy định của MB. Thường xuyên đánh giá mức độ rủi ro của những khoản vay để đưa ra quyết định cho vay phù hợp.

Đẩy mạnh bán chéo các sản phẩm, dịch vụ khác kèm theo sản phẩm cho vay như bảo hiểm, hoán đổi lãi suất và các sản phẩm khác.

## **3.2. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Nam Đà Nẵng**

### **3.2.1. Thực hiện nghiêm túc và nghiêm ngặt các bước trong quy trình cho vay**

Quy trình cho vay được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra thống nhất, khoa học, hạn chế và phòng ngừa rủi ro, góp phần đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Ở bước hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ vay vốn, CBTD cần hướng dẫn khách hàng một cách cẩn thận việc lập và hoàn thiện hồ sơ vay vốn, bộ hồ sơ vay vốn bao gồm những tài liệu về hồ sơ khách hàng vay vốn, hồ sơ khoản vay, hồ sơ dự án đầu tư (áp dụng cho các khoản vay trung và dài hạn), hồ sơ bảo đảm tiền vay. Các tài liệu gửi đến Ngân hàng phải là bản chính trừ trường hợp khách hàng chỉ có một bản chính duy nhất thì ngân hàng nhận bản sao công chứng. CBTD căn cứ từng phương án, dự án cụ thể để hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ, tùy từng trường hợp cụ thể có thể cho phép khách hàng được bổ sung hồ sơ sau nếu như chưa cần thiết để tạo điều kiện cho khách hàng. Đối với những khách hàng thiếu giấy tờ trong hồ sơ vay vốn, CBTD cần tư vấn và giải thích kỹ hơn về các giấy tờ cần thiết để bổ sung.

Ở bước thẩm định hồ sơ, cán bộ thẩm định phải tuân thủ nghiêm ngặt các trình tự và nội dung cụ thể, trước hết phải thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng, sau đó thẩm định về năng lực hoạt động, tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính và uy tín của khách hàng. Sau đó đến bước trình hồ sơ và giải ngân tuân thủ theo phê duyệt của lãnh đạo. Trong đó, bước hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, thẩm định, giám sát khoản vay, thu nợ và xử lý các vấn đề là những bước có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay trung, dài hạn của ngân hàng. Vì thế, để đẩy mạnh hoạt động CVTDH tại ngân hàng đòi hỏi phải có sự phối hợp tốt giữa các bộ phận quan hệ khách hàng, thẩm định và hỗ trợ, từ đó tránh sự trùng chéo công việc gây ra sự chậm trễ đối với khách hàng. Đồng thời, hàng quý Chi nhánh cần cử cán bộ tiến hành điều tra khảo sát tình hình, nhu cầu vay vốn trung, dài hạn trên địa bàn TP Đà Nẵng để có thể nắm bắt kịp thời thông tin về nhu cầu về vốn, khả năng tài chính, lịch sử tín dụng của KH. Thêm vào đó, trong công tác thẩm định, CBTD cần điều tra các thông tin về khách hàng như lịch sử kinh doanh, các quan hệ sản xuất kinh doanh, tình hình kinh tế chung của địa phương để xem xét phương án vay vốn có khả thi hay không. Khi KH đáp ứng đủ các điều kiện cho vay thì Chi nhánh nhanh chóng hoàn tất hồ sơ để tiến hành giải ngân cho khách hàng là không quá 3 ngày. Đồng thời, sau khi giải ngân, tùy thuộc vào từng thời gian vay vốn mà CBTD thực hiện giám sát nhiều hay ít quá trình hoạt động kinh doanh để xác định khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không để có chính sách kịp thời, tránh tình trạng khách hàng không trả được nợ. Ngoài tăng cường số cuộc kiểm tra trong năm, phải thực hiện việc kiểm tra thường xuyên theo tháng, quý và thành lập các tổ kiểm tra đối chiếu đột xuất giữa các địa bàn

với nhau. Thực hiện việc thường xuyên phân tích nợ, kết hợp với các tổ theo dõi quá trình sử dụng vốn, sớm phát hiện các dấu hiệu tiềm ẩn nợ quá hạn để giải quyết kịp thời. Đối với nợ vay đã quá hạn cần có biện pháp thu hồi nhanh chóng. Việc này hết sức cần thiết vì nó giúp cho CBTD phát hiện sớm những vấn đề phát sinh, kịp thời đề ra các biện pháp xử lý thích ứng với tình hình.

Đối với các TSDB của các khoản vay có nợ xấu, sau khi đã điều tra và đánh giá kỹ lưỡng, xét thấy món vay không còn khả năng được hoàn trả, Chi nhánh cần nhanh chóng tìm cách xử lý các TSDB để thu hồi nợ, có thể được khai thác theo các cách sau:

*Phát mại:* áp dụng với các TSDB có thể bán với mức giá tốt hoặc tạm chấp nhận. Việc phát mại nên được tiến hành sớm để thu hồi vốn ngay cho NH và giảm bớt chi phí bảo quản, cất giữ.

*Cho thuê, sử dụng làm vốn góp kinh doanh:* áp dụng với các TSDB gặp khó khăn khi bán, có thể do giá trị tài sản lớn hoặc khó tiêu thụ, có dấu hiệu hư hỏng, thời gian phát mại dài, chi phí lớn,... Với trường hợp như thế, NH có thể thực hiện cho thuê, sử dụng tài sản đó như một vốn góp kinh doanh để có thể khai thác tối ưu giá trị sử dụng của tài sản nhằm tăng thêm thu nhập, tránh lãng phí.

### **3.2.2. Đẩy mạnh hoạt động Marketing cho các sản phẩm vay**

Việc làm cho người dân hiểu biết về ngân hàng và những lợi ích mà ngân hàng mang lại cho họ là rất cần thiết để đẩy mạnh cho vay. Nếu công tác tuyên truyền này được thực hiện tốt sẽ có tác dụng trong việc thay đổi thói quen tích lũy để tiêu dùng và tâm lý sợ đi vay của người dân. Qua đó sẽ tăng số lượng KH góp phần thúc đẩy cho vay trung, dài hạn phát triển. Muốn vậy, NH cần đẩy mạnh Marketing và cần thực hiện những vấn đề sau:

Tuyên truyền, quảng cáo ngay tại ngân hàng bằng cách bố trí cho KH có thể quan sát, thấy được hình ảnh về NH, sản phẩm, dịch vụ của NH như poster về sản phẩm CVTDH cần đặt ở cửa ra vào của phòng GD, khu vực quầy GD nơi KH ngồi chờ có thể nhìn thấy được. Ngoài ra, các tờ rơi về CVTDH nên được thiết kế một cách bắt mắt, cuốn hút, ấn tượng, các nội dung cần thiết phải đầy đủ, từ ngữ súc tích, dễ

hiếu. Ngoài ra, CBTD cần tích cực tiếp cận, phát tờ rơi tại khu dân cư gần trụ sở Chi nhánh hoạt động, trung bình 1-2 lần/tháng.

Cử cán bộ đi sâu sát đến từng cơ quan, đơn vị để tuyên truyền, phổ biến về nghiệp vụ cho vay để người dân hiểu về tiện ích mà sản phẩm cho vay mang lại cho họ. Đồng thời, cần có được sự ủng hộ nhiệt tình của các cán bộ lãnh đạo tại địa phương của chi nhánh hoạt động để qua đó việc tiếp cận và tập hợp những nhu cầu của người dân cũng như việc tiến hành thực hiện nghiệp vụ diễn ra một cách suôn sẻ. Bởi vì đây là nơi xác nhận và đánh giá nhu cầu vay vốn của người dân một cách công khai, chuẩn xác, kịp thời,... Qua đó, ngân hàng thực hiện giải ngân nhanh chóng và đảm bảo tín dụng an toàn. Việc cho vay qua các tổ chức tại địa phương sẽ đảm bảo an toàn đồng vốn vay của ngân hàng. Vì ở các địa phương, nếu không trả nợ kịp thời vốn vay qua tổ chức sẽ có nhiều biện pháp, trong đó nhắc nhở qua các cuộc họp, qua hệ thống loa truyền thanh....do tâm lý tập quán tại địa phương, điều này gây tâm lý e ngại. Chính vì tâm lý nên người đi vay luôn thực hiện đúng nghĩa vụ của mình theo quy định.

Hàng năm, ngân hàng tổ chức hội nghị, hội thảo KH, các chương trình bán hàng ngoài trời trên địa bàn nhằm tiếp cận tới nhiều đối tượng khách hàng tiềm năng, qua đó tạo được mối quan hệ thân thiết hơn với KH, để đánh giá những mặt được, chưa được về hoạt động cho vay trung, dài hạn, từ đó có các biện pháp cải thiện, nâng cao chất lượng phục vụ. Qua hội nghị KH, giúp NH hiểu rõ những khó khăn, giải đáp các thắc mắc của KH, đánh giá và nắm bắt được các nhu cầu mới nảy sinh trong KH, từ đó đưa ra cách thức cung ứng sản phẩm, cải tiến sản phẩm sao cho phù hợp nhất với nhu cầu của KH.

Hơn nữa, tăng cường các chiến dịch quảng cáo trên Internet như Chi nhánh nên xây dựng Fanpage trên các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Instagram, Zalo .v.v. có phân cấp cho CBTD quản lý và thực hiện trả lời KH qua Fanpage khi cần thiết. Ngoài ra, động viên, thúc đẩy CBTD cập nhật thường xuyên về hình ảnh các sản phẩm, chính sách cho vay TDH của Ngân hàng trên tài khoản cá nhân của CBTD trên mạng xã hội, trên các nhóm cộng đồng liên quan đến tài chính ngân hàng, trung bình 3-4 bài viết/ngày/CBTD. Thêm vào đó, CBTD có thể lập các nhóm khách hàng (bao gồm Khách hàng cá nhân, Khách hàng doanh nghiệp) trên Zalo thông qua số điện

thoại từ dữ liệu của NH hoặc KH cung cấp để từ đó KH có thể cập nhật kịp thời những thông tin về chính sách lãi suất cho vay, các ưu đãi về CVTDH theo từng đợt, các quy định về CVTD .v.v.

### **3.2.3. Nâng cao chất lượng đào tạo cán bộ tín dụng**

Cán bộ làm công tác tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng để phân tích và đưa ra quyết định có nên cho vay hay không, do đó trình độ của CBTD có tính chất quyết định đến hoạt động cho vay và gây rủi ro tín dụng. CBTD có trình độ cao sẽ đánh giá được đầy đủ thông tin cần thiết liên quan đến hoạt động cấp vốn vay, từ đó đưa ra những ý kiến chính xác cho khoản vay đó.

Đầu tiên, ngân hàng cần xây dựng một đội ngũ cán bộ tín dụng có kinh nghiệm, khả năng nhanh nhạy trong xem xét, đánh giá các đề xuất tín dụng. Đặc biệt ở bộ phận tín dụng, phải có một tiêu chuẩn rõ ràng về trình độ, kinh nghiệm thực tế, thời gian trải qua công tác của bộ phận quan hệ khách hàng. Hướng dẫn, tập hợp, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, trình độ trong thẩm định, chú trọng nghiệp vụ marketing, kỹ năng bán hàng, thương thảo hợp đồng và văn hóa trong kinh doanh. Định kỳ hàng tháng, có những chương trình học tập, trao đổi kinh nghiệm thực tế giữa lãnh đạo và nhân viên để bổ sung thông tin, trong đó từng phòng hoặc từng nhóm chịu trách nhiệm chủ trì. Hàng quý, phối hợp với phòng đào tạo của trụ sở chính, tổ chức các buổi đào tạo trình độ cán bộ như các lớp về đăng ký giao dịch đảm bảo, định giá tài sản, thẩm định dự án... Chi nhánh cần tập trung đào tạo cán bộ kỹ thuật, am hiểu về các thuật ngữ kinh tế, kỹ thuật trong các ngành nghề mà KH vay vốn để thực hiện thẩm định các dự án hiệu quả. Ngoài ra, Chi nhánh cần phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, nâng cao nhận thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ tránh sự tụt hậu trước sự thay đổi của cơ chế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng.

Chi nhánh cần có các chính sách khen thưởng, khen thưởng định kỳ hàng tháng, hàng quý để động viên kịp thời với những CBTD hoàn thành tốt công việc, có thể xây dựng hệ thống chấm điểm kết quả công việc của cán bộ nhân viên trong ngân hàng. Với cán bộ tín dụng, lương và thưởng thường được dựa vào số dư nợ, số lượng khách hàng, hiệu quả và chất lượng tín dụng. Việc xác định mức tổn thất ước tính của từng danh mục cho vay của từng cán bộ tín dụng sẽ định lượng rõ chất lượng tín dụng

của từng cán bộ ngân hàng. Nếu cán bộ tín dụng có dư nợ cao, đồng thời chất lượng tín dụng cũng cao thì lương và thưởng của họ sẽ cao và có cơ hội thăng tiến, ngược lại nếu cán bộ tín dụng có dư nợ cao nhưng chất lượng tín dụng thấp thì không thể thăng tiến. Điều này buộc cán bộ tín dụng phải luôn nỗ lực, tránh rủi ro và nâng cao chất lượng, hiệu quả kinh doanh nếu không sẽ nhận mức lương - thưởng rất thấp cho dù cán bộ có thâm niên cao. Ngoài việc đưa ra các chính sách khen thưởng, Chi nhánh cũng phải kiên quyết loại bỏ, chuyển chuyên sang bộ phận khác của những cán bộ thiếu tư cách đạo đức, thiếu trung thực. Có chế tài xử phạt đối với cán bộ vi phạm đạo đức nghề nghiệp ví dụ 1 lần thì bị cảnh cáo trong phòng, 2 lần cảnh cáo toàn Chi nhánh, 3 lần thì cho nghỉ việc.

Chi nhánh cần lựa chọn, bố trí đủ số lượng tối thiểu 50% cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định; tăng cường đào tạo cơ bản nghiệp vụ tín dụng, thẩm định. Phân công cán bộ phụ trách các địa bàn cụ thể căn cứ vào năng lực của cán bộ tín dụng để có thể đáp ứng nhanh, kịp thời, hiệu quả nhu cầu vốn của KH trong điều kiện thị trường cạnh tranh gay gắt. Trang bị thêm máy tính hiện đại, đào tạo nghiệp vụ tin học nâng cao để cán bộ quản lý hồ sơ vay vốn, làm báo cáo theo quy định của MB, hàng ngày theo dõi nợ đến hạn, nợ quá hạn, hàng tháng sao kê khế ước vay vốn nhanh chóng để thuận tiện trong việc quản lý tín dụng.

Để tạo điều kiện cho CBTD có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, việc thay đổi CBTD phụ trách cho vay vốn khách hàng trong quá trình sắp xếp, phân công lại nhân viên cũng cần đặc biệt hạn chế. Chi nhánh nên thay đổi CBTD khi có những vấn đề ảnh hưởng không tốt đến quyền lợi của ngành. Vì trong các thông tin về khách hàng có những thông tin không được lưu trữ bằng văn bản hay phương tiện lưu tin nào khác trong đó những thông tin từ thực tế cơ sở kinh doanh của khách hàng đóng vai trò quan trọng, những thông tin được hình thành bằng trực giác của các cán bộ trong quá trình tiếp xúc với khách hàng. Khi bàn giao giữa CBTD, những thông tin trên có thể bị lãng phí.

### **3.3. Một số kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay trung, dài hạn tại MB Nam Đà Nẵng**

#### **3.3.1. Đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội**

##### ***Hoàn thiện quy trình cho vay***

Ngân hàng TMCP Quân đội đã xây dựng được cho mình sở tay tín dụng. Tuy nhiên trong quá trình hoạt động thời gian qua, nó đã bộc lộ một số thiếu sót. Ngân hàng cần có những biện pháp giúp tối thiểu hóa các thủ tục hành chính để rút ngắn thời gian ra quyết định vay vốn, tạo sự hài lòng cho khách hàng và tăng thêm tính cạnh tranh so với các NHTM khác. Thủ tục vay cần đảm bảo nhanh về thời gian, linh hoạt và hiệu quả trong khi thực hiện nhưng vẫn đảm bảo chất lượng. Mặt khác, trong quy định về quy trình cho vay của ngân hàng còn nhiều điểm chưa thực sự cụ thể, khiến cho các CBTD còn gặp nhiều khó khăn khi áp dụng. Để hoạt động cho vay trung và dài hạn trở nên hiệu quả hơn, đi theo đúng hướng của NHNN cũng như phù hợp với tình hình cụ thể của kinh tế nước nhà trong giai đoạn này. Ngân hàng TMCP Quân đội cần phải tiếp tục nghiên cứu để đưa ra các văn bản hướng dẫn chi tiết, hoàn thiện, hợp lý hơn giúp cho quá trình cho vay được thực hiện thuận thuận tiện cho chính xác hơn, tạo điều kiện cho các cán bộ của ngân hàng dễ dàng nắm bắt và hoàn thành công việc.

#### ***Nâng cao công tác thu thập, lưu trữ thông tin***

Ngân hàng TMCP Quân đội nên có thêm một bộ phận chuyên thu thập và lưu trữ thông tin khách hàng. Bộ phận này sẽ thu thập thông tin từ Sở giao dịch, các chi nhánh, các PGD, sau đó tổng hợp, phân loại, lưu trữ và phục vụ cung cấp cho toàn hệ thống. Điều này rất cần thiết và khoa học bởi hiện nay các Chi nhánh nào của ngân hàng cũng có đủ tiềm lực và quy mô để thành lập riêng cho mình bộ phận thu thập thông tin. Ngoài ra việc thành lập và chia sẻ các dữ liệu chung cho cả hệ thống sẽ giúp tổng hợp được thông tin khách hàng không chỉ riêng trong phạm vi của từng chi nhánh mà còn của cả ngân hàng trên cả nước, do đó sẽ hạn chế được hành vi lừa đảo, chiếm đoạt vốn của ngân hàng. Những KH đến giao dịch tại các địa điểm khác nhau sẽ được cập nhật ngay trong hệ thống, do đó, các thành viên trong hệ thống sẽ tiết kiệm được thời gian và chi phí đánh giá lại khách hàng đã được các chi nhánh khác thẩm định, đánh giá.

#### ***Nâng cao công tác tổ chức, quản lý, chất lượng nhân sự***

Ngân hàng cần thực hiện tốt hơn nữa các chính sách chiến lược nhân sự, cụ thể: tiến hành bố sắp xếp công việc cho các cán bộ theo chuyên môn đào tạo và phù hợp khả năng của họ, bên cạnh đó CBTD cần phải tự đào tạo mình bằng cách trau dồi kinh

nghiệm, học hỏi những người đi trước, thường xuyên đọc sách báo để cập nhật các văn bản mới, các chính sách mới của Nhà nước, các kiến thức phục vụ trong công tác thẩm định. Tổ chức thường xuyên các khóa đào tạo chuyên môn giúp cho cán bộ nâng cao trình độ, kỹ năng, sự nhạy bén trong phân tích, xử lý công việc,... Tổ chức đánh giá năng lực chuyên môn theo từng địa phương, từng khu vực v.v. định kỳ 6 tháng/1 lần, có khen thưởng cho những chi nhánh, cá nhân có kết quả đánh giá tốt; đồng thời có biện pháp hỗ trợ những CBTD còn non yếu.

### **3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước**

Nền kinh tế phát triển khi có NHNN làm tốt công việc điều tiết tiền tệ. Để đảm bảo cho hoạt động cho vay diễn ra tốt và an toàn, NHNN phải có văn bản hướng dẫn kịp thời và tạo hành lang pháp lý cho hoạt động tín dụng. Các văn bản chính sách cần có hướng dẫn cụ thể và rõ ràng, tránh trùng lặp và nhầm lẫn. NHNN cần linh hoạt hơn trong việc điều chỉnh lãi suất phù hợp với tình hình kinh tế để khuyến khích ngân hàng cho vay như hiện nay. Với mức lãi suất hợp lý, ngân hàng sẽ thu hút được rất nhiều khách hàng. Tuy nhiên, NHNN phải có những điều chỉnh phù hợp để tránh tình trạng lãi suất quá cao hoặc quá thấp, điều đó sẽ làm giảm khả năng huy động vốn của ngân hàng. Tăng cường công tác giám sát hoạt động cho vay của các NHTM, giám sát thường xuyên hoạt động của các tổ chức tín dụng nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời các hành vi vi phạm, xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm. Công tác thanh tra, giám sát nhằm nâng cao tính công khai, minh bạch của hoạt động ngân hàng để củng cố lòng tin của khách hàng vào hệ thống ngân hàng Việt Nam. Để hỗ trợ việc cung cấp vốn kịp thời cho các ngân hàng, NHNN cần quan tâm hơn đến hoạt động của ngân hàng. Điều này, có thể thấy được tình hình kinh doanh thực tế của bất kỳ ngân hàng nào đang gặp khó khăn. Nguồn huy động vốn có đủ cho hoạt động hay tỷ lệ dự trữ tối thiểu ở các ngân hàng đều có chính sách phù hợp hay không. Do đó, NHNN phải thành lập ban kiểm soát, đến từng ngân hàng để kịp thời bổ sung vốn ngay. Tránh tình trạng cháy vốn hoặc vốn dư thừa làm ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng và nền kinh tế. Ngoài ra, NHNN phải nhanh chóng củng cố, sửa chữa, khắc phục những tồn tại, yếu kém hiện nay trong hệ thống nhằm tạo cơ sở vững chắc cho việc triển khai các giải pháp tái cơ cấu bền vững trong bước tiếp theo. Mục tiêu đến năm 2025 là xây dựng hệ thống ngân hàng an toàn và lành mạnh.

### 3.3.3. Đối với Chính phủ

Mọi hoạt động của ngân hàng phải trong khuôn khổ của Pháp luật, theo định hướng chung của Chính phủ. Để hoạt động cho vay ngày càng phát triển và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho vay, Chính phủ phải có những biện pháp cụ thể và chặt chẽ như sau: Đối với hoạt động kinh doanh của các công ty, cần phải chặt chẽ hơn nữa trong việc đăng ký bất hợp pháp của việc thành lập công ty dẫn đến quan hệ tín dụng với ngân hàng gây ra những rủi ro không đáng có. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh tín dụng liên quan đến thế chấp tài sản đảm bảo là bất động sản là lĩnh vực kinh doanh phức tạp, có nhiều kẻ hở nên Chính phủ phải có chính sách tốt hơn để tăng cường tài sản thế chấp. Đồng thời, cần chỉ đạo kiên quyết xử lý nợ xấu của doanh nghiệp. Kiểm soát chặt chẽ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và định kỳ rà soát chặt chẽ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tránh tình trạng doanh nghiệp hoạt động trái pháp luật gian lận, trốn thuế sẽ ảnh hưởng đến xếp hạng tín nhiệm của các ngân hàng, kéo theo nhiều rủi ro. Ngoài ra, Chính phủ đảm bảo việc cung cấp đủ vốn cho các doanh nghiệp, do đó tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các công ty trong và ngoài nước. Thực hiện rà soát lại các đơn vị đương nhiệm để cân đối lại nguồn vốn giữa các đơn vị kinh doanh nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh phù hợp mà các ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong công tác thẩm định. Để tạo môi trường kinh tế thuận lợi cho các NHTM hoạt động, Chính phủ phải nâng cao và hoàn thiện năng lực lập quy hoạch, kế hoạch tổng thể cũng như thực hiện các chương trình, dự án phát triển kinh tế - xã hội trong tương lai. Trên cơ sở đó, các quy hoạch phát triển các dự án kinh tế từ Trung Ương đến địa phương phải gắn thiết với nguyên tắc hiệu quả kinh tế lâu dài. Rõ ràng nguồn vốn vay của ngân hàng luôn là yếu tố hỗ trợ cơ bản cho việc thực hiện các chương trình phát triển kinh tế của Nhà nước. Khi các chương trình, dự án của Nhà nước thực sự mang lại hiệu quả kinh tế một cách bền vững. Thì nguồn vốn đi vay của ngân hàng đảm bảo an toàn lâu dài không chỉ cho ngân hàng mà còn cho cả nền kinh tế.

## KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, hệ thống ngân hàng đã phát triển ổn định và ngày càng thể hiện được vai trò nền tảng của mình đối với nền kinh tế đất nước, tuy nhiên bên cạnh những kết quả đạt được vẫn còn những khó khăn, vướng mắc cần khắc phục. Đó là vấn đề đẩy mạnh hoạt động cho vay của ngân hàng. Dựa trên phân trình bày của khóa luận, có thể thấy rằng MB Nam Đà Nẵng đã đạt được những thành công nhất định kể từ khi thành lập, với mức dư nợ cho vay tăng liên tục qua các năm. Với cơ cấu nguồn vốn ngày càng đầy đủ để đảm bảo thực hiện đúng các chính sách của Chính phủ và NHNN.

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, MB Nam Đà Nẵng cũng vấp phải những khó khăn về chất lượng cho vay như để xảy ra tình trạng nợ xấu, tổng dư nợ vẫn còn khiêm tốn so với các ngân hàng khác. Trong những năm tới MB Nam Đà Nẵng cần cố gắng hết mình trong công tác triển khai hoạt động kinh doanh và tìm mọi biện pháp hữu hiệu nhất để đẩy mạnh hoạt động cho vay của MB Nam Đà Nẵng để có thể hạn chế được những rủi ro trong cho vay một cách thấp nhất đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra thuận lợi và an toàn tác động tích cực đến nền kinh tế.

MB Nam Đà Nẵng có được như ngày hôm nay không chỉ nhờ vào sự điều hành kịp thời của Ban lãnh đạo ngân hàng mà còn nhờ vào sự tận tâm, nhiệt huyết và cách làm việc sáng tạo, trách nhiệm của toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên tại MB Nam Đà Nẵng nói chung và CBTD nói riêng. Hoạt động cho vay đã vươn tới một bước phát triển nhất định và tạo cơ sở thúc đẩy MB Nam Đà Nẵng phát triển mạnh mẽ trong tương lai. MBBank đã trở thành nơi gửi gắm niềm tin của khách hàng trong việc tìm nguồn vốn để cho vay. Mong rằng trong thời gian tới, với những thành tích mà MB Nam Đà Nẵng đã đạt được, MB Nam Đà Nẵng sẽ ngày càng nỗ lực hơn nữa để phát huy tiếp những thế mạnh của mình, làm tốt nhiệm vụ, định hướng đi trong tương lai.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Thông tư 39/2016/TT-NHNN ban hành ngày 30/12/2016
2. PSG.TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, Đại học Mở TP.HCM và Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright
3. <https://www.mbbank.com.vn/>
4. [tapchitaichinh.vn](http://tapchitaichinh.vn)
5. Luật các Tổ chức tín dụng 2010