

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ
GIAI ĐOẠN 2025 – 2027**

Giảng viên hướng dẫn	: ThS. Phan Thoại Chiêu
Sinh viên thực hiện	: Lê Thị Hà Giang
Mã số sinh viên	: 2154020002
Niên khóa	: 2021 – 2025
Lớp	: 21NH1

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2025

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ
GIAI ĐOẠN 2025 – 2027**

Giảng viên hướng dẫn	: ThS. Phan Thoại Chiêu
Sinh viên thực hiện	: Lê Thị Hà Giang
Mã số sinh viên	: 2154020002
Niên khóa	: 2021 – 2025
Lớp	: 21NH1

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐÀ NẴNG Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
KHOA KINH TẾ
BỘ MÔN TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Đà Nẵng, ngày 19 tháng 5 năm 2025

NHIỆM VỤ GIAO KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2024 – 2025

1. Thông tin sinh viên thực hiện

- Họ và tên : Lê Thị Hà Giang
- Chuyên ngành : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2021 – 2025

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ
GIAI ĐOẠN 2025 – 2027 ”

3. 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 Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024

4. Các danh mục bảng biểu

- Biểu đồ và hình vẽ xem tại các danh mục bảng biểu, hình vẽ và đồ thị của Khóa luận

5. Cán bộ hướng dẫn

ThS. Phan Thoại Chiêu – Khoa Kinh Tế - Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng,
Chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng

6. Ngày giao nhiệm vụ Khóa luận tốt nghiệp

- 10/2/2025

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp

- 19/5/2025

Trưởng bộ môn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

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

Ngày 19 tháng 5 năm 2025

Sinh viên thực hiện khóa luận

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài Khóa luận tốt nghiệp này, với tất cả lòng biết ơn và kính trọng, em xin gửi lời tri ân sâu sắc đến Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng. Nhà trường không chỉ mang đến cho em một môi trường học tập chất lượng mà còn giúp em có cơ hội rèn luyện, khám phá bản thân và tiếp cận tri thức mới trong suốt thời gian học tập tại đây. Đây chính là nền tảng quý báu để em tự tin vững bước trên chặng đường sắp tới. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến cô Phan Thoại Chiêu. Cô không chỉ là người hướng dẫn mà còn là nguồn cảm hứng lớn lao, luôn kiên nhẫn, tận tâm giúp đỡ em vượt qua khó khăn trong quá trình học tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Cô đã truyền đạt cho em không chỉ kiến thức mà còn cả sự say mê, tinh thần học hỏi không ngừng nghỉ. Bên cạnh đó, em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến toàn thể thầy cô trong Khoa Kinh tế. Thầy cô đã luôn tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ tận tình để em có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ học tập, nghiên cứu cũng như phát triển bản thân một cách toàn diện nhất. Không thể không nhắc đến sự giúp đỡ nhiệt tình từ Ban Giám đốc Ngân hàng Cổ phần Thương mại Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ. Ban Giám đốc đã mở ra cơ hội quý báu để em được học hỏi thực tế, hỗ trợ em trong việc cung cấp số liệu, đồng thời tạo môi trường làm việc thuận lợi để em có thể ứng dụng kiến thức lý thuyết vào thực tiễn. Em cũng xin cảm ơn các anh chị nhân viên tại chi nhánh đã không ngần ngại chia sẻ kinh nghiệm, hướng dẫn tận tình, giúp em hoàn thiện bản thân trong suốt quá trình thực tập. Cuối cùng, em xin gửi những lời chúc tốt đẹp nhất đến thầy cô Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, Ban Giám đốc cùng tập thể nhân viên Ngân hàng Cổ phần Thương mại Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ. Em chân thành mong mọi người sẽ luôn gặt hái nhiều thành công, luôn tràn đầy nhiệt huyết và hoàn thành xuất sắc trong mọi lĩnh vực mà mình đảm nhận.

Em xin chân thành cảm ơn !

[illegible]

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU	v
DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ	vi
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vii
LỜI MỞ ĐẦU	viii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại.....	1
1.1.1. Khái niệm	1
1.1.2. Nguyên tắc.....	1
1.1.3. Phân loại	2
1.1.4. Vai trò:	3
1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTM	5
1.2.1. Cơ sở lý luận về doanh nghiệp nhỏ và vừa	5
1.2.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của NHTM	9
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024	19
2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quân đội	19
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội.....	19
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh của Ngân hàng TMCP Quân đội.....	21
2.1.3. Các giải thưởng và thành tích của Ngân hàng TMCP Quân đội	21
2.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ	23
2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển:.....	23
2.2.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:.....	24
2.2.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022 – 2024)	26

2.3. Thực trạng về hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022–2024).....	39
2.3.1. Quy trình cho vay đối với cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ:	39
2.3.2. Phân tích tình hình hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022–2024).....	41
2.4. Đánh giá tình hình cho vay của Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn năm 2022 – 2024.....	58
2.4.1. Những thành tựu đạt được	58
2.4.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân:	59
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2025 – 2027:	61
3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng TMCP Quân Đội	61
3.2. Thách thức và cơ hội nâng cao hiệu quả tín dụng đối với DNNVV tại PGD Hòa Thọ.....	62
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội - chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ	64
KẾT LUẬN	71
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	72

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CN ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ	27
Bảng 2.2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024	32
Bảng 2.3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024.....	36
Bảng 2.4. TÌNH HÌNH CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024.....	42
Bảng 2.5. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO THỜI HẠN VAY VỐN (ĐVT: Triệu đồng).....	45
Bảng 2.6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO HÌNH THỨC ĐẢM BẢO.....	49
Bảng 2.7. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO NGÀNH NGHỀ	53

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 2.1. Logo của Ngân hàng TMCP Quân đội	19
Hình 2.2. Cơ cấu sơ đồ tổ chức PGD Hoà Thọ.	24
Biểu đồ 2.1. Tình hình huy động vốn của PGD Hoà Thọ 2022 – 2024	28
Biểu đồ 2.2. Tình hình cho vay của PGD Hoà Thọ 2022 – 2024.....	33
Biểu đồ 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Hoà Thọ 2022 – 2024	37

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
CBNV	Cán bộ nhân viên
PGD	Phòng giao dịch
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TMCP	Thương mại cổ phần
KHCN	Khách hàng cá nhân
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSDB	Tài sản đảm bảo
NH	Ngân hàng
TCTD	Tổ chức tín dụng
ND – CP	Nghị định – Chính phủ
CBTD	Cán bộ tín dụng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lí do chọn đề tài

Trong bối cảnh khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò ngày càng quan trọng trong sự phát triển kinh tế của Việt Nam, đồng thời phải đối mặt với nhiều thách thức, đặc biệt là vấn đề tiếp cận vốn, việc nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay đối với nhóm doanh nghiệp này trở nên vô cùng cấp thiết. Thực tế cho thấy, dù là lực lượng chủ chốt tạo ra sự sôi động và đa dạng cho nền kinh tế, đồng thời là động lực quan trọng cho sự phát triển, các DNNVV vẫn thường xuyên gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ hệ thống ngân hàng. Những rào cản như thiếu tài sản đảm bảo, lịch sử tín dụng chưa rõ ràng, năng lực quản trị còn hạn chế, cùng với các yêu cầu khắt khe từ phía ngân hàng, đã hạn chế khả năng tiếp cận vốn của nhiều DNNVV.

Đối với các ngân hàng thương mại, việc nâng cao hiệu quả cho vay DNNVV không chỉ mang lại lợi ích về mặt doanh thu và lợi nhuận, mà còn góp phần đa dạng hóa danh mục tín dụng, giảm thiểu rủi ro tập trung và mở rộng thị phần. Hơn nữa, việc hỗ trợ sự phát triển của khu vực DNNVV còn có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững và tạo ra nhiều cơ hội việc làm. Xuất phát từ nhận thức về tầm quan trọng của vấn đề này và qua quá trình tìm hiểu thực tế, việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại một tổ chức tín dụng cụ thể, như NHTMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ, trở thành một hướng đi có ý nghĩa thiết thực. Nghiên cứu này kỳ vọng sẽ đóng góp vào việc xây dựng một quy trình cho vay hiệu quả hơn, giảm thiểu rủi ro cho cả ngân hàng và doanh nghiệp, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi hơn cho DNNVV tiếp cận nguồn vốn cần thiết để phát triển.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Trình bày rõ những kiến thức cơ bản về Ngân hàng thương mại nói chung và hiệu quả hoạt động cho vay của DNNVV nói riêng. Phân tích nghiên cứu thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay của DNNVV tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng. Từ đó đề ra các biện pháp giúp Ngân hàng nâng cao được hiệu quả cho vay đối với DNNVV.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng:

Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ

- Phạm vi nghiên cứu:

Không gian: Các số liệu trong bài được Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ cung cấp giai đoạn 2022 – 2024

Thời gian: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài được nghiên cứu bởi phương pháp tổng hợp cơ sở lý luận, thống kê, phân tích, so sánh, tổng hợp các bảng biểu, đồ thị đi kèm

5. Kết cấu

Ngoài phần mở đầu và kết luận, đi kèm với các danh mục và tài liệu tham khảo, đề tài được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2022 – 2024

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn 2025 – 2027

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

1.1. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm

Thông tư số 39/2016/TT-NHNN: 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

1.1.2. Nguyên tắc

Nguyên tắc thứ nhất: Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận và có hiệu quả kinh tế

Theo nguyên tắc này, mặc dù khách hàng vay vốn phải cung cấp tài sản thế chấp, nhưng ngân hàng thương mại vẫn có quyền giám sát và kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Người vay phải xây dựng một dự án hoặc phương án vay vốn rõ ràng và cam kết thực hiện theo đúng các điều khoản trong hợp đồng vay.

Cụ thể, đối với ngân hàng, trước khi quyết định cho vay, cần phải tìm hiểu kỹ mục đích vay vốn của khách hàng, đồng thời đảm bảo rằng vốn vay sẽ được sử dụng đúng mục đích đã cam kết. Điều này có ý nghĩa quan trọng bởi nếu vốn vay không được sử dụng đúng cách, sẽ dẫn đến thất thoát và lãng phí, làm cho vốn vay không tạo ra dòng tiền đủ để trả nợ ngân hàng.

Về phía khách hàng, việc sử dụng vốn vay đúng mục đích không chỉ giúp tăng cường hiệu quả sử dụng vốn mà còn bảo vệ khả năng hoàn trả nợ cho ngân hàng. Điều này góp phần nâng cao uy tín của khách hàng đối với ngân hàng, củng cố mối quan hệ tín dụng và mở rộng cơ hội vay vốn trong tương lai.

Nguyên tắc thứ hai: Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn Gốc & Lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong HĐTD

Nguyên tắc hoàn trả thể hiện ở hai khía cạnh:

Khía cạnh thứ nhất là số lượng hoàn trả. Số lượng hoàn trả sẽ bằng tổng số tiền gốc của khoản vay và số lãi phát sinh trong quá trình vay vốn.

Khía cạnh thứ hai là thời gian hoàn trả. Thời gian hoàn trả phải thực hiện theo thỏa thuận giữa hai bên được ghi trong hợp đồng vay tiền

Nguyên tắc thứ ba: Đảm bảo tiền vay

Việc bảo đảm tiền vay cần tuân thủ quy định của pháp luật và có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bên thứ ba, hoặc bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Trong đó, bảo đảm bằng tín chấp là hình thức không yêu cầu tài sản đảm bảo mà dựa vào uy tín, năng lực tài chính và lịch sử quan hệ vay vốn của khách hàng để xét duyệt. Hình thức này thường áp dụng với doanh nghiệp có hoạt động ổn định và minh bạch, tuy nhiên vẫn cần được thẩm định kỹ lưỡng để hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

1.1.3. Phân loại

1.1.3.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay

Theo thời gian, các khoản vay của ngân hàng được phân thành:

Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động cho các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

Cho vay trung hạn: Là các món vay có khoảng thời gian trên 12 tháng đến 60 tháng. Cho vay trung hạn chủ yếu được mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh, hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập

Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 60 tháng và thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Cho vay dài hạn nhằm mục đích tài trợ cho các công trình xây dựng cơ bản như xây dựng nhà ở, sân bay, cầu đường, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới...

1.1.3.2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay

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

Cho vay kinh doanh: Là loại hình cho vay của tổ chức tín dụng đối với các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các cá nhân, tổ chức như: cho vay công nghiệp, cho vay thương mại, cho vay nông nghiệp...

1.1.3.3. Căn cứ vào tính chất bảo đảm các khoản vay

Cho vay có tài sản đảm bảo: Là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như cầm cố, thế chấp, hoặc phải có bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba. Trong nhiều trường hợp, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo khi nhận tín dụng. Lý do là khách hàng phải đối đầu với rủi ro trong kinh doanh, có thể mất khả năng trả nợ cho ngân hàng

Cho vay không có tài sản đảm bảo: Cho vay không có tài sản đảm bảo là việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đi vay mà không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc sự bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3. Cho vay không có tài sản đảm bảo thông thường dành cho khách hàng có uy tín cao, khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh thường xuyên có lãi

1.1.3.4. Căn cứ vào phương thức cho vay

Cho vay trực tiếp từng lần: Là hình thức cho vay tương đối phổ biến của ngân hàng đối với các khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên. Theo từng kỳ hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi. Trong quá trình khách hàng sử dụng tiền vay, ngân hàng sẽ kiểm soát mục đích và hiệu quả.

Cho vay theo hạn mức tín dụng: Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng, hạn mức tín dụng có thể tính cho cả kỳ hoặc cuối kỳ. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính, hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Cho vay thấu chi: Là hình thức cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi trội (vượt) trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một thời hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này gọi là hạn mức thấu chi. Thấu chi dựa trên cơ sở thu và chi của khách hàng không phù hợp về thời gian và quy mô.

1.1.4. Vai trò:

❖ Đối với Ngân hàng:

Cho vay là hoạt động cốt lõi và mang lại lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng thương mại, nhờ vào chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động. Hoạt động này không chỉ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu mà còn quyết định đến hiệu quả kinh doanh và sự phát triển bền vững của ngân hàng. Thành công của một ngân hàng phụ thuộc chủ yếu vào chất lượng và hiệu quả của hoạt động cho vay. Tuy nhiên, đây cũng là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng. Vì vậy, ngân hàng cần xây dựng chính

sách tín dụng hợp lý, thẩm định kỹ lưỡng và quản lý chặt chẽ quá trình cho vay nhằm đảm bảo an toàn vốn và tối ưu hóa lợi nhuận

❖ **Đối với Khách hàng:**

Nhờ nguồn vốn vay từ ngân hàng, khách hàng có thể thực hiện được các dự định, kế hoạch kinh doanh hoặc giải quyết kịp thời những vấn đề tài chính đột xuất. Hoạt động cho vay không chỉ giúp khách hàng tạo ra lợi nhuận mà còn hỗ trợ vượt qua khó khăn trong những thời điểm cấp bách. Tuy nhiên, để sử dụng vốn vay hiệu quả, khách hàng cần tính toán kỹ lưỡng khả năng chi trả, đảm bảo việc chi tiêu hợp lý và phù hợp với tình hình tài chính của mình.

❖ **Đối với nền kinh tế:**

Cho vay của Ngân hàng sẽ làm cho khách hàng thực hiện được các dự án của mình, như vậy rất tốt trong việc thúc đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, tạo việc làm cho xã hội tạo khả năng lưu thông vốn nhanh, từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển và tăng trưởng. Vai trò của cho vay đối với phát triển kinh tế là điều hiển nhiên, nhưng nó chưa bao giờ được coi là điều kiện đủ. Hoạt động cho vay cùng với huy động vốn chỉ được coi là một trong rất nhiều điều kiện cần thiết và là trung gian phân bổ nguồn lực cho phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường vai trò của cho vay cũng thay đổi về bản chất so với nền kinh tế tập trung trước kia. Cho vay, cùng với huy động vốn, trong thời kỳ bao cấp được xem như một công cụ cấp phát thay ngân sách. Còn trong nền kinh tế thị trường, nó là sự tập trung huy động nhiều nguồn vốn, gắn liền với sử dụng vốn có hiệu quả để đầu tư phát triển kinh tế, tạo điều kiện tích lũy vốn cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cho vay thực sự là đòn bẩy kinh tế kích thích các ngành kinh tế mũi nhọn phát triển cũng như mở rộng thương mại dịch vụ ở cả thành thị và nông thôn. Do đó, cho vay có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế và được thể hiện như:

- Góp phần hình thành và phát triển thị trường tài chính
- Góp phần đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung vốn, tư liệu sản xuất, khoa học công nghệ để phát triển kinh tế
- Góp phần tận dụng khai thác tối đa mọi tiềm năng về đất đai, lao động và tài nguyên thiên nhiên, xây dựng cơ sở hạ tầng

- Tạo điều kiện phát triển ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới, góp phần giải quyết việc làm cho lao động trong nông thôn
- Tạo cho người dân không ngừng nâng cao trình độ sản xuất, tăng cường hạch toán kinh tế đồng thời tạo tâm lý tiết kiệm tiêu dùng
- Góp phần đảm bảo hiệu quả xã hội, nâng cao cuộc sống tinh thần vật
- Góp phần đảm bảo hiệu quả xã hội, nâng cao cuộc sống tinh thần vật chất cho người dân.

Tóm lại, cho vay có vai trò quan trọng trong mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội. Để phát huy vai trò to lớn đó, nên sử dụng cho vay như một công cụ đặc lực để thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế.

1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại NHTM

1.2.1. Cơ sở lý luận về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là loại hình phổ biến trong nền kinh tế của hầu hết các nước. Trong nền kinh tế Việt Nam, DNNVV là một bộ phận quan trọng, đóng góp đáng kể vào Ngân sách Nhà nước, tạo việc làm cho hàng triệu người lao động, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng một vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế của nhiều quốc gia, cả phát triển và đang phát triển. Trong bối cảnh chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu, DNNVV đã đóng vai trò quan trọng trên nhiều lĩnh vực, bao gồm: bảo đảm nền tảng kinh tế ổn định và bền vững; tranh thủ tối đa các nguồn lực cho đầu tư phát triển; đáp ứng nhu cầu của các thành phần kinh tế quốc dân một cách linh hoạt; nâng cao thu nhập và giải quyết việc làm cho một bộ phận lớn dân cư; góp phần xóa đói giảm nghèo, nâng cao đời sống. Mặc dù chiếm tỷ trọng ưu thế nhưng hầu hết các DNNVV đều có quy mô nhỏ cả về vốn và lao động. Các DNNVV có vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm, góp phần xóa đói giảm nghèo, cải thiện thu nhập cho người lao động. Các DNNVV cũng chính là nơi khởi nguồn đổi mới sáng tạo trong kinh doanh và là cầu nối đưa các kết quả nghiên cứu khoa học công nghệ vào thực tiễn cuộc sống.

❖ *Doanh nghiệp nhỏ*

Doanh nghiệp nhỏ trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; lĩnh vực công nghiệp và xây dựng sử dụng lao động có tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không

quá 100 người và tổng doanh thu của năm không quá 50 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn của năm không quá 20 tỷ đồng

Doanh nghiệp nhỏ trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ sử dụng lao động có tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 50 người và tổng doanh thu của năm không quá 100 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn của năm không quá 50 tỷ đồng

(Theo quy định tại Khoản 1 Điều 5 Nghị định 80/2021/NĐ-CP)

❖ *Doanh nghiệp vừa*

Doanh nghiệp vừa trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; lĩnh vực công nghiệp và xây dựng sử dụng lao động có tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 200 người và tổng doanh thu của năm không quá 200 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn của năm không quá 100 tỷ đồng

Doanh nghiệp vừa trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ sử dụng lao động có tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 100 người và tổng doanh thu của năm không quá 300 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn của năm không quá 100 tỷ đồng

(Theo Khoản 1, khoản 2 Điều 5 Nghị định 80/2021/NĐ-CP)

1.2.1.2. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong bối cảnh nền kinh tế hiện đại, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đóng vai trò quan trọng khi chiếm phần lớn số lượng doanh nghiệp trên thị trường. Với sự phát triển của nền kinh tế, hệ thống pháp lý ngày càng được cải thiện nhằm tạo ra một môi trường thuận lợi cho sự ra đời và phát triển của các doanh nghiệp này. Loại hình DNNVV cũng rất phong phú, bao gồm công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh và một số doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước.

Là một bộ phận cấu thành khu vực kinh tế tư nhân, DNNVV có đặc trưng riêng thể hiện lợi thế trong nền kinh tế quốc dân. Để khởi nghiệp, các DNNVV chỉ cần một lượng vốn ít, số lao động không nhiều, diện tích mặt bằng nhỏ, với các điều kiện làm việc đơn giản đã có thể bắt đầu kinh doanh. Loại hình doanh nghiệp này gần như không đòi hỏi vốn đầu tư lớn trong giai đoạn đầu

❖ *Những điểm mạnh của doanh nghiệp nhỏ và vừa:*

Trong nền kinh tế ở nước ta ngày nay, sự tồn tại của nhiều hình thức tổ chức sản xuất và kinh doanh, nhiều loại hình doanh nghiệp có quy mô và cấp độ khác nhau là không

thể tránh khỏi. Mỗi loại hình kinh doanh có những đặc điểm riêng, nhưng so với các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ có những lợi thế sau:

Thứ nhất: DNNVV có khả năng bắt đầu hoạt động với nguồn vốn nhỏ và tập trung sản xuất các sản phẩm có tính linh hoạt cao, cho phép thu hồi vốn nhanh chóng. Nhờ vào quy trình pháp lý đơn giản cùng điều kiện khởi nghiệp thuận lợi, những doanh nghiệp này dễ dàng hình thành và đi vào hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Với đặc điểm này, DNNVV mang đến sự an toàn hơn trước những rủi ro từ các biến động kinh tế.

Thứ hai: Quy mô nhỏ giúp DNNVV tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ và tinh giản. Mối quan hệ giữa người quản lý và nhân viên trở nên gần gũi, dễ trao đổi, cho phép lãnh đạo nắm rõ năng lực và tâm tư của từng cá nhân để phân bổ công việc hợp lý. Điều này tạo điều kiện để các chính sách và định hướng của doanh nghiệp nhanh chóng được áp dụng hiệu quả.

Thứ ba: Một trong những đặc điểm nổi bật của các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa chính là khả năng sáng tạo vượt trội, được hình thành từ việc đối mặt với môi trường kinh doanh đầy cạnh tranh và luôn đòi hỏi sự linh hoạt. Chính điều này đã tạo nên sự năng động trong cách quản lý và vận hành DNNVV, giúp họ nhanh chóng điều chỉnh để đáp ứng các thay đổi không ngừng của thị trường.

Thứ tư: Đầu tư hạn chế cùng công nghệ không quá phức tạp mang lại cho DNNVV lợi thế trong việc đổi mới thiết bị, công nghệ và sản phẩm. Khi đối mặt với khó khăn hoặc biến động kinh tế, các doanh nghiệp này có thể nhanh chóng chuyển hướng hoạt động để bảo đảm hiệu quả kinh doanh.

❖ Những hạn chế của doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Thứ nhất: Trước hết, việc thành lập DNNVV thường không đòi hỏi các điều kiện quá phức tạp, dẫn đến hạn chế về trình độ quản lý và kỹ năng lao động. Nhiều chủ doanh nghiệp thiếu nền tảng đào tạo, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân, khiến họ gặp nhiều khó khăn trong việc thích nghi với các yêu cầu của nền kinh tế toàn cầu.

Thứ hai: Năng lực cạnh tranh và mở rộng thị trường của các DNNVV còn yếu. Các doanh nghiệp này thường thiếu chiến lược kinh doanh lâu dài, không nắm rõ thị trường và khách hàng, dẫn đến việc khó xây dựng uy tín và hình ảnh riêng biệt, cũng như gặp trở ngại trong hoạt động xuất khẩu.

Thứ ba: Việc tiếp cận nguồn vốn của DNNVV gặp nhiều giới hạn. Khó khăn trong vay ngân hàng, yêu cầu thế chấp cao và ưu tiên vốn cho doanh nghiệp nhà nước khiến DNNVV chủ yếu dựa vào nguồn vốn nhỏ lẻ, không đủ để mở rộng sản xuất hoặc đầu tư hạ tầng. Việc này buộc nhiều doanh nghiệp phải thuê mặt bằng sản xuất, giảm tính ổn định lâu dài.

1.2.1.3. Vai trò của các Doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, tham gia vào nhiều hoạt động đa dạng trên mọi lĩnh vực kinh tế. Cùng với lợi ích đó là không cần đầu tư lớn, quản trị đơn giản, dễ dàng thay đổi linh hoạt theo thị trường, bộ phận kinh doanh và đang đẩy mạnh hoạt động tích cực và khẳng định vị thế của mình. Tầm quan trọng của các DNNVV có thể được thể hiện trong các lĩnh vực sau:

Góp phần thu hút tối đa mọi nguồn nhân lực của đất nước, giải quyết nạn thất nghiệp tạo ra sự phát triển cân đối trong nền kinh tế:

Đây là lợi thế của DNNVV, đồng thời là lý do có ý nghĩa nhất để Đảng và Nhà nước ta đặc biệt quan tâm đến sự phát triển của DNNVV ở nước ta hiện nay. Hàng năm, các DNNVV góp phần tạo ra một số lượng việc làm đáng kể. Đặc biệt, các DNNVV có thể tận dụng các lĩnh vực kinh doanh và địa điểm hoạt động đa dạng (từ thành thị đến nông thôn, đồng bằng đến miền núi và ở tất cả các thành phần kinh tế) ở mọi nơi, mọi cấp, không chỉ tạo ra công ăn việc làm cho các chuyên gia có chứng chỉ mà còn cho lao động chân tay, tay nghề thấp và chưa qua đào tạo, những người hiện đang chiếm một tỷ lệ đáng kể trong lực lượng lao động ở Việt Nam hiện nay.

Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở nước ta, đặc biệt là khu vực kinh tế nông thôn:

Sự xuất hiện của các DNNVV ở khu vực nông thôn đã thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Đồng thời, sự ra đời của các doanh nghiệp này cũng hỗ trợ phát triển các ngành thương mại và dịch vụ. Tuy nhiên, các vùng nông thôn đang dần thiếu đa dạng trong sản xuất, chủ yếu tập trung vào một số ngành hoặc sản phẩm nhất định, khiến tốc độ tăng trưởng kinh tế bị chậm lại.

Sự phát triển của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) góp phần làm tăng tỷ trọng ngành dịch vụ và giảm dần tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế quốc dân,

từ đó thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Phần lớn DNNVV là doanh nghiệp ngoài quốc doanh, phát triển nhanh và đóng vai trò quan trọng trong việc cân bằng giữa các thành phần kinh tế. Đặc biệt, các doanh nghiệp này phân bố rộng khắp từ thành thị đến nông thôn, từ đồng bằng đến miền núi, qua đó góp phần hình thành cơ cấu vùng hợp lý và hài hòa hơn.

Thúc đẩy phân phối thu nhập hiệu quả trong nền kinh tế:

Sự phân phối thu nhập hiệu quả đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, đặc biệt là nhờ sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Những doanh nghiệp này không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế mà còn tạo cơ hội việc làm rộng rãi cho xã hội. Trong khi các doanh nghiệp lớn thường tập trung tại các khu vực đô thị lớn, DNNVV lại có xu hướng phát triển tại các địa phương, tận dụng lao động tại chỗ và giúp giảm bớt tỷ lệ thất nghiệp. Nhờ vào khả năng sản xuất linh hoạt, các doanh nghiệp nhỏ và vừa mang lại nguồn thu nhập ổn định cho người dân, thu hẹp khoảng cách giữa các vùng và tạo sự liên kết chặt chẽ giữa các khu vực kinh tế, đồng thời hỗ trợ sự phát triển đồng đều giữa các vùng miền.

DNNVV có mối liên hệ chặt chẽ với các chủ thể khác trong nền kinh tế:

DNNVV có mặt trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực và tồn tại tất yếu khách quan trong nền kinh tế của mỗi nước. Nó là một bộ phận hữu cơ, gắn bó chặt chẽ với các Doanh nghiệp lớn. Doanh nghiệp lớn thường tập trung vào những đoạn thị trường có quy mô lớn và không thể bao quát được toàn bộ thị trường. Trong khi đó thị trường mục tiêu của các DNNVV lại tập trung vào những "thị trường ngách" nhằm hỗ trợ các Doanh nghiệp lớn trong việc tiếp cận thị trường, cân đối cung cầu trong xã hội. Với vai trò là một kênh phân phối có hiệu quả, các DNNVV vừa cung cấp yếu tố đầu vào vừa là thị trường tiêu thụ sản phẩm.

1.2.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của NHTM

1.2.2.1. Khái niệm:

Cho vay DNNVV của NHTM là việc NHTM giao hoặc cam kết giao một khoản tiền cho DNNVV để sử dụng vào mục đích đầu tư, phát triển SXKD của doanh nghiệp trong một thời hạn nhất định với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi theo đúng thời hạn đã cam kết.

1.2.2.2. Phân loại cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Căn cứ vào thời hạn của khoản vay, khoản vay ngân hàng dành cho các DNNVV có thể được phân chia như sau:

Cho vay ngắn hạn: Là các khoản vay có thời hạn tối đa 12 tháng, thường được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động cho doanh nghiệp, như chi trả tiền nguyên vật liệu, lương nhân công, chi phí vận hành hoặc dự trữ hàng hóa. Ngoài ra, khoản vay này cũng đáp ứng nhu cầu chi tiêu ngắn hạn khác của doanh nghiệp.

Cho vay trung hạn: Là các khoản có thời hạn từ 1 năm đến 5 năm. Các khoản vay trung hạn chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh,...

Cho vay dài hạn : Là hình thức cho vay có thời hạn dài trên 5 năm, thời hạn tối đa của tín dụng dài hạn có thể lên đến 40 năm tùy thuộc vào mỗi khoản vay. Các khoản vay dài hạn được dùng đáp ứng các nhu cầu mang tính chất dài hạn như: xây dựng nhà xưởng, xí nghiệp, mua sắm các trang thiết bị,...

Căn cứ vào tính chất đảm bảo của khoản vay:

Cho vay có tài sản đảm bảo: Đây là hình thức cho vay có đảm bảo đối với tài sản có thể được đảm bảo theo hình thức thế chấp hoặc cầm cố, bảo lãnh... Các tài sản đảm bảo thường là giấy tờ có giá, hàng hóa trong kho, nhà cửa, thiết bị.... Ngân hàng chỉ chấp nhận những tài sản hợp pháp, có khả năng bán được làm đảm bảo. Tài sản đảm bảo là một giải pháp khôn ngoan đối với đối tượng vay chưa đủ tin cậy nhưng ngân hàng cũng không muốn đánh mất khách hàng này.

Cho vay không có tài sản đảm bảo: Là hình thức cho vay không có tài sản đảm bảo thế chấp, cầm cố, bảo lãnh... Với hình thức này chủ yếu dựa vào uy tín và mối quan hệ truyền thống của bản thân mình với ngân hàng để được cho vay. Những khách hàng của hình thức tín dụng này chủ yếu là những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính mạnh và đồng thời có năng lực quản lý tốt.

1.2.2.3. Nguyên tắc và điều kiện cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo quy định Thông tư số 39/2016/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) có 2 nguyên tắc cho vay đối với khách hàng:

Nguyên tắc 1: Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng

Khách hàng phải cam kết sử dụng khoản vay đúng theo mục đích đã thỏa thuận với ngân hàng, theo đúng quy định của pháp luật và theo các quy định khác của ngân hàng cấp trên. Mục đích vay vốn được ghi rõ ràng trong hợp đồng cho vay nhằm đảm bảo ngân hàng không tài trợ cho các hoạt động kinh doanh trái pháp luật và việc tài trợ đó là phù hợp với cương lĩnh của ngân hàng. Hơn nữa mục đích sử dụng vốn là cơ sở để ngân hàng xem xét nhu cầu vay vốn của DNNVV, cũng như đánh giá khả năng thu hồi nợ, từ những căn cứ này NHTM mới ra quyết định cho vay. Bên cạnh đó, mục đích sử dụng vốn còn là căn cứ để NHTM kiểm tra quá trình sử dụng vốn của DNNVV nhằm phát hiện các rủi ro để đưa ra những biện pháp xử lý khi có vấn đề. Không chỉ vậy, DNNVV sử dụng vốn vay đúng mục đích chính là cơ sở quan trọng để tạo nguồn thu, đảm bảo khả năng trả nợ cho NHTM.

Nguyên tắc 2: Hoàn trả nợ gốc và lãi đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng

NHTM chủ yếu sử dụng số tiền huy động được từ các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội để cho vay. Ở giai đoạn huy động vốn, NHTM tham gia với tư cách là người đi vay, do vậy phải có nghĩa vụ hoàn trả cho người gửi tiền đúng hạn cả gốc và lãi. Muốn thực hiện được điều này, với tư cách là chủ thể cho vay, NHTM có quyền yêu cầu bên đi vay (DNNVV) hoàn trả cho mình đúng hạn cả gốc và lãi. Nếu các khoản tín dụng không được hoàn trả đúng hạn thì nhất định sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả của ngân hàng. NHTM là loại hình doanh nghiệp, hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận trên cơ sở lấy thu bù chi và có lãi. Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng có rất nhiều chi phí phải trang trải: trả lãi huy động vốn, trả lương cán bộ nhân viên, nộp thuế nhà nước... vì vậy yêu cầu doanh nghiệp vay vốn phải hoàn trả lãi vay đầy đủ theo đúng cam kết trong hợp đồng để bù đắp chi phí và đảm bảo mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Điều kiện cho vay (Theo quy định tại Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam):

Thứ nhất, năng lực pháp luật và hành vi dân sự:

Khách hàng vay phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định pháp luật. Đối với khách hàng là pháp nhân, cá nhân trong nước hoặc nước ngoài, cần tuân thủ theo luật pháp Việt Nam và/hoặc điều ước quốc tế có liên quan.

Thứ hai, mục đích sử dụng vốn hợp pháp:

Doanh nghiệp phải sử dụng vốn vay đúng mục đích và không vi phạm pháp luật. Mục đích sử dụng vốn cần phù hợp với ngành nghề đã đăng ký kinh doanh. Vì DNNVV hoàn trả nợ từ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, nên nếu sử dụng vốn sai mục đích hoặc hoạt động trái pháp luật, không chỉ làm giảm hiệu quả kinh doanh mà còn có nguy cơ bị xử lý, thu hồi tài sản, dẫn đến mất khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Thứ ba, khả năng tài chính:

DNNVV cần có năng lực tài chính lành mạnh và quản lý hiệu quả. Điều này thể hiện qua quy mô tài sản, khả năng thanh toán và khả năng sinh lời ổn định. Một nền tảng tài chính vững chắc giúp doanh nghiệp duy trì hoạt động liên tục và là cơ sở đảm bảo nghĩa vụ trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

Thứ tư, phương án khả thi:

Doanh nghiệp phải xây dựng phương án hoặc dự án sử dụng vốn khả thi và hiệu quả. Phương án tốt không chỉ đảm bảo lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn giúp ngân hàng yên tâm về khả năng thu hồi vốn.

Đối với DNNVV, hiệu quả kinh doanh giúp tạo nguồn thu ổn định để trả nợ và duy trì quan hệ tín dụng.

Đối với ngân hàng, nguồn thu từ phương án kinh doanh là yếu tố then chốt đảm bảo an toàn vốn và hạn chế rủi ro tín dụng.

Thứ năm, bảo đảm tiền vay:

Các khoản vay cần được bảo đảm theo quy định pháp luật, thông qua tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh tín dụng phù hợp. Việc bảo đảm tiền vay giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro trong trường hợp khách hàng mất khả năng thanh toán.

1.2.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay đối với Doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng thương mại

❖ Nhân tố khách quan

Môi trường pháp lý

Khung pháp lý ổn định là điều cần thiết cho một xã hội ngày càng phát triển. Pháp luật có tác động không nhỏ đến hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng vì nó có tác động trực tiếp đến hiệu quả cho vay của ngân hàng. Luật ban hành

không hợp lý và đồng bộ sẽ gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cũng như hoạt động của các ngân hàng

Mặt khác, hệ thống pháp luật đồng bộ, hợp lý sẽ thiết lập môi trường pháp lý lành mạnh, bình đẳng cho các thành phần kinh tế, thúc đẩy sản xuất và công ty phát triển; bảo vệ lợi ích hợp pháp của ngân hàng và khách hàng; tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho ngân hàng và doanh nghiệp...

Môi trường kinh tế

Do nhu cầu tín dụng của các doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào tốc độ tăng trưởng kinh tế nên sự phát triển kinh tế của đất nước có tác động đáng kể đến hoạt động cho vay. Nền kinh tế tăng trưởng ổn định sẽ tạo điều kiện lý tưởng cho sự phát triển của môi trường kinh doanh; nhu cầu tiêu dùng của người dân sẽ tăng cao tạo cơ hội cho doanh nghiệp đầu tư phát triển sản xuất. Nhu cầu tín dụng giữa các doanh nghiệp tăng cao song song cho phép các ngân hàng thương mại mở rộng hoạt động cho vay.

Do đồng tiền mất giá nên hiệu quả cho vay có điều kiện của ngân hàng được cải thiện. Tuy nhiên, khi nền kinh tế trì trệ, suy thoái, sản xuất kinh doanh đình trệ, quy mô sản xuất giảm, nhu cầu đầu tư giảm mạnh, thua lỗ kéo dài khiến khách hàng của ngân hàng gặp nhiều phiền toái. Do vướng mắc về khả năng trả nợ nên hiệu quả cho vay của ngân hàng bị ảnh hưởng.

Môi trường chính trị- xã hội

Mỗi quốc gia có môi trường chính trị xã hội riêng. Các nhà đầu tư sẽ tìm thấy những điều kiện thuận lợi và yên tâm ở một quốc gia có môi trường chính trị - xã hội ổn định và phát triển. Nền kinh tế sẽ phát triển nếu xã hội vẫn ổn định. Bất kỳ biến động chính trị hoặc xã hội nào cũng sẽ phá vỡ toàn bộ nền kinh tế.

Do đó, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị tổn hại, ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng, cụ thể là hoạt động cho vay.

Các chủ trương chính sách vĩ mô của Nhà nước

Các chính sách của nhà nước có tác động không nhỏ đến hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại. Do hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại bị ảnh hưởng nên việc nhà nước xây dựng các định hướng, chính sách và mục tiêu tăng trưởng kinh tế xã hội, cụ thể là chính sách tiền tệ quốc gia có tác động riêng đến hoạt động cho

vay của ngân hàng. Các yêu cầu về dự trữ, hoạt động thị trường mở, và chính sách chiết khấu và tái chiết khấu đều là những ví dụ về các công cụ của chính sách tiền tệ.

Ngoài ra, các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách thuế, chính sách xuất nhập khẩu ... có tác động đến mọi mặt của nền kinh tế, kể cả các doanh nghiệp là khách hàng vay vốn của ngân hàng thương mại. và các doanh nghiệp kinh doanh, chắc chắn hiệu quả cho vay của các ngân hàng thương mại sẽ giảm sút.

❖ **Nhân tố chủ quan**

Chính sách cho vay

Chính sách cho vay của một NHTM là hệ thống các biện pháp liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp cho vay để đạt được mục tiêu phát triển kinh doanh và kiểm soát rủi ro đã hoạch định của ngân hàng.

Chính sách cho vay bao gồm chính sách khách hàng, chính sách quy mô và giới hạn cho vay, chính sách về lãi suất và phí suất, chính sách về thời hạn và kì hạn nợ, chính sách về tài sản đảm bảo... Các chính sách này đảm bảo cho hoạt động cho vay đi đúng hướng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại đến cho vay của ngân hàng.

Một chính sách cho vay đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng vay vốn, đảm bảo khả năng sinh lời, phân tán được rủi ro, tuân thủ pháp luật, đường lối chính sách của Nhà nước.

Thẩm định cho vay

Hoạt động mang lại lợi nhuận cao nhất của các ngân hàng thương mại là cho vay nhưng cũng là hoạt động rủi ro nhất. Rủi ro này có thể dẫn đến thua lỗ làm giảm thu nhập của ngân hàng vì nhiều lý do.

Do đó, trong khi quyết định cho vay, các ngân hàng phải xem xét và ước tính cẩn thận rủi ro và khả năng sinh lời. Đây là cách đánh giá một khoản vay. Phân tích cho vay là quá trình lựa chọn và đánh giá người tiêu dùng trong quan hệ tín dụng của ngân hàng. Cần phải thẩm định khoản vay trước, trong và sau khi cho vay. Đây là một hoạt động quan trọng quyết định chất lượng của khoản vay, hỗ trợ ngân hàng tìm hiểu thông tin khách hàng và xác định các mối nguy hiểm ẩn cho khoản vay. Nhờ đó, hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại hiệu quả hơn.

Quy trình cho vay

Quy trình cho vay là trình tự các thủ tục mà nhân viên tín dụng cũng như các cá nhân có liên quan và được ủy quyền khác phải tuân theo trong quá trình cho vay. Nó bắt đầu bằng việc liên hệ với người tiêu dùng để chuẩn bị các hợp đồng cho vay và tiếp tục cho đến khi tất cả các khoản nợ đã được thu thập và thông tin khách hàng đã được lưu.

Quy trình tín dụng của ngân hàng có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả cho vay có được đảm bảo hay không. Các ngân hàng sẽ có thể phòng ngừa rủi ro và tăng hiệu quả cho vay bằng cách thực hiện đúng các quy định và điều khoản ở từng giai đoạn, cũng như thực hiện phân tích tín dụng hiệu quả.

Chất lượng nhân sự

Chất lượng nhân sự thể hiện ở trình độ nghiệp vụ, khả năng giao tiếp, kiến thức tổng hợp, trách nhiệm với công việc, thái độ phục vụ khách hàng và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng.

Cán bộ tín dụng là hình ảnh của ngân hàng, khách hàng đánh giá ngân hàng qua cách phục vụ của cán bộ tín dụng. Nếu cán bộ tín dụng có trách nhiệm, nhiệt tình với công việc, quan tâm đến khách hàng, tạo sự tin tưởng, hài lòng cho khách hàng tức là tạo uy tín cho ngân hàng cũng như sự ưa thích của khách hàng với ngân hàng.

Đây là nhân tố quan trọng để thu hút khách hàng tìm đến ngân hàng. Nếu như ngân hàng chú trọng trong công tác đào tạo, nâng cao và tự nâng cao chất lượng nhân sự thì chắc chắn hoạt động cho vay DNNVV sẽ phát triển hơn nữa.

Sản phẩm cho vay

Nếu ngân hàng phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ thuận tiện cho khách hàng DNNVV như đa dạng kỳ hạn vay vốn, có những hình thức cho vay phù hợp với chu kỳ kinh doanh của từng Doanh nghiệp, đa dạng các hình thức bảo đảm tiền vay, không nhất thiết phải có tài sản bảo đảm mà có thể dùng các hình thức khác như cho vay dựa trên dự án khả thi... thì chắc chắn các DNNVV sẽ nhận thấy được những lợi ích khi vay vốn ngân hàng và họ sẽ tìm đến.

Từ đó, hoạt động cho vay DNNVV sẽ phát triển và đạt hiệu quả tốt hơn. Để có được những sản phẩm cho vay phù hợp với các DNNVV thì các ngân hàng phải quan tâm và tìm hiểu kỹ về đặc điểm của các DNNVV.

1.2.2.5. Các tiêu chí để đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

❖ 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.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV} = \frac{DSCV_n - DSCV_{n-1}}{DSCV_{n-1}}$$

Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay đối với DNNVV phản ánh sự thay đổi về quy mô cho vay đối với DNNVV năm nay so với năm trước là bao nhiêu, từ đó cho biết xu hướng đầu tư vào DNNVV là mở rộng hay thu hẹp

❖ Doanh số thu nợ

Chỉ tiêu này phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng đã thu được của khách hàng trong một khoảng thời gian 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.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSTN} = \frac{DSTN_n - DSTN_{n-1}}{DSTN_{n-1}}$$

Doanh số thu nợ: Phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng đã thu hồi từ các khoản vay của khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Chỉ tiêu này giúp ngân hàng đánh giá khả năng thu hồi nợ và hiệu quả quản lý khoản vay. Doanh số thu nợ càng cao, chứng tỏ ngân hàng đang thực hiện tốt việc thu hồi nợ và duy trì dòng tiền ổn định.

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

Hệ số này phản ánh công tác thu hồi nợ của cán bộ tín dụng tốt hay chưa, đồng thời nó cũng phản ánh khả năng trả nợ của khách hàng. Hệ số này càng lớn cho thấy khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích tạo ra lợi nhuận, từ đó việc thu hồi nợ được thực hiện tốt hơn và công tác thu nợ của cán bộ tín dụng trở nên hiệu quả hơn. Hệ số này càng lớn, đồng nghĩa với việc khách hàng trả nợ đúng hạn, chứng tỏ khả năng quản lý vốn và việc sử dụng vốn hiệu quả. Đây cũng phản ánh quá trình vòng quay vốn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, từ việc cấp tín dụng, thu hồi nợ đến tái cấp tín dụng cho các khách hàng khác.

❖ **Dư nợ cho vay**

Dư nợ cho vay đối với DNNVV thể hiện số vốn mà ngân hàng đã cấp cho khách hàng vay và chưa được thanh toán tại một thời điểm xác định. Đây là khoản tiền còn lại mà khách hàng cần hoàn trả, được ghi nhận dựa trên số liệu kết thúc kỳ trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng.

Theo quyết định theo thông tư 11/2021/TT-NHNN ngày 30/07/2021 của Ngân hàng Nhà nước, phân loại nợ của Ngân hàng bao gồm 5 nhóm:

Nhóm 1: (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm: Các khoản nợ trong hạn mà tổ chức cho vay đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

Nhóm 2 : (Nợ cần chú ý) bao gồm: Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại.

Nhóm 3 : (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

Nhóm 4: (Nợ nghi ngờ) bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

Nhóm 5: (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm: Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày, các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý và các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại.

❖ **Nợ quá hạn và tỉ lệ nợ quá hạn (Nợ từ Nhóm 2 đến Nhóm 5)**

Nợ quá hạn là các khoản nợ mà khách hàng không thanh toán đúng hạn, tức là đã quá thời gian quy định để trả nợ (bao gồm gốc và lãi). Các khoản nợ này được phân loại thành các nhóm từ Nhóm 2 đến Nhóm 5 tùy vào thời gian quá hạn và mức độ rủi ro của khoản vay.

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

Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại Ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý cho vay của Ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi của Ngân hàng đối với các khoản vay. Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng cho vay

cũng như rủi ro cho vay tại Ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng cho vay của Ngân hàng càng kém và ngược lại.

❖ **Nợ xấu và tỉ lệ nợ xấu (Nhóm 3,4,5)**

Nợ xấu là các khoản vay mà khách hàng không có khả năng thanh toán hoặc không thể thanh toán đúng hạn. Nợ xấu được chia thành 3 nhóm từ Nhóm 3 đến Nhóm 5, bao gồm nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn. Nó phản ánh mức độ rủi ro và khả năng thu hồi nợ của ngân hàng, cũng như tình trạng chất lượng cho vay

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

Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng cho vay tại Ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý cho vay của Ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của Ngân hàng đối với các khoản vay.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024

2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quân đội

Tên đầy đủ tiếng Việt: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội

Tên giao dịch tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank

Tên gọi tắt: Ngân hàng Quân Đội

Tên viết tắt: MB

Loại hình: Doanh nghiệp Cổ phần Quân Đội

Ngành nghề: Ngân hàng

Ngày thành lập: 04/11/1994

Chủ tịch Hội đồng quản trị: Lưu Trung Thái

Giám đốc điều hành: Phạm Như Ánh

Mã chứng khoán: MBB Mã số thuế: 0100283873

Trụ sở chính: Tòa nhà MB, Số 18 Lê Văn Lương, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội

Website: www.mbbank.com.vn

Email: mb247@mbbank.com.vn

Logo:



Hình 2.1. Logo của Ngân hàng TMCP Quân đội

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội

Trải qua gần 30 năm xây dựng và trưởng thành, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) ngày càng phát triển lớn mạnh, trở thành một tập đoàn tài chính đa năng với ngân hàng mẹ MB tại Việt Nam & nước ngoài (Lào, Campuchia) và các công ty thành viên (trong lĩnh vực chứng khoán, bảo hiểm, tài chính tiêu dùng, quản lý quỹ, quản lý tài sản, bảo hiểm nhân thọ). 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. Sau gần 30 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.

Giai đoạn 1994 - 2004

Từ ý tưởng ban đầu là xây dựng một tổ chức tín dụng phục vụ doanh nghiệp quân đội trong nhiệm vụ sản xuất kinh doanh thời kỳ tiền hội nhập

Ngày 4/11/1994, Ngân hàng TMCP Quân đội 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 (1994 - 2004): 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 áp dụng linh hoạt các giải pháp hợp lý để từng bước tích lũy kinh nghiệm và năng lực tài chính, từng bước khẳng định vai trò và có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển của nền kinh tế, góp phần thực hiện nhiệm vụ kinh tế - quốc phòng của Quân đội. 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 và khai trương trụ sở mới to đẹp hơn tại số 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội.

Giai đoạn 2005 - 2009

Giai đoạn này đánh dấu bước chuyển mình quan trọng, tạo nền tảng quan trọng để vươn lên phát triển mạnh mẽ trong những năm tiếp theo.

Trong giai đoạn này, 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, giai đoạn 2005 – 2009 đã 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.

Năm 2017 - Nay

Đây là năm mở đầu quan trọng của giai đoạn chiến lược mới 2017 - 2021, trong đó 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 hiệu quả kinh doanh và an toàn. Năm 2018, với phương châm "Đổi mới, hiện đại, hợp tác, bền vững". Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) đã hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ, chỉ tiêu kinh doanh đề ra từ đầu năm. Trong đó, đáng chú ý là lợi nhuận trước thuế đạt 7.767 tỷ đồng, tăng 68% so với năm 2017. Bên cạnh việc hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh, MB cũng hoàn thành xuất sắc các mục tiêu lớn đặt ra gồm: triển khai chiến lược 2017 - 2021; chuyển dịch ngân hàng số với 2,6 triệu users đang hoạt động với sản phẩm chủ lực nhiều tiện ích là ứng dụng App MBBank, thay đổi nhận diện hình ảnh cho 100% điểm giao dịch, triển khai quyết liệt các dự án nhằm tăng trưởng đột phá. MB đang được thực hiện mạnh mẽ ở ngân hàng mẹ và các công ty thành viên, tạo nên tinh thần làm việc sáng tạo, hạnh phúc và hiệu quả hơn.

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh của Ngân hàng TMCP Quân đội

- ✓ 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

Các mặt hoạt động kinh doanh của MB đều rất hiệu quả, cho thấy được uy tín trong ngành dịch vụ tài chính ở Việt Nam. Bên cạnh đó, các dịch vụ của MB Bank rất đa dạng, cơ sở dữ liệu, công nghệ thông tin rất hiện đại, phát triển song song mạnh mẽ với các hoạt động dịch vụ truyền thống của ngân hàng.

2.1.3. Các giải thưởng và thành tích của Ngân hàng TMCP Quân đội

- **NĂM 2021:**

"Nơi làm việc tốt nhất châu Á" năm 2021 (HR Asia - Tạp chí nhân sự uy tín hàng đầu châu Á trao tặng)

App MBBank và Biz MBBank được vinh danh giải thưởng Sao Khuê 2021 cho giải pháp định danh trực tuyến (eKYC)

5 giải thưởng lớn nhất từ tổ chức thẻ quốc tế JCB - 3 hạng mục giải thưởng lớn từ Tạp chí The Asian Banker

App MBBank - Ứng dụng ngân hàng góp mặt trong "Các ứng dụng được yêu thích nhất năm 2021" (Top Apps of 2021) trên hệ điều hành iOS tại Việt Nam.

Giải pháp Callbot của ITS nhận giải thưởng Chuyển đổi số VDA 2021.

Lần thứ 7 liên tiếp được tạp chí Forbes Việt Nam vinh danh giải thưởng "Top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam".

Top 4 ngân hàng uy tín năm 2021

- **NĂM 2022:**

Mã cổ phiếu MBB đạt Top 3 Doanh nghiệp niêm yết có vốn hóa lớn (Large Cap) được nhà đầu tư yêu thích nhất và top 4 doanh nghiệp niêm yết có vốn hóa lớn được định chế tài chính đánh giá cao nhất tại IR Awards 2022.

Top 50 thương hiệu mạnh Việt Nam

Top 10 doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam 2022

Mcredit nhận danh hiệu Top 200 doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam 2022

Nền tảng Wealth Management, BIZ MBBank và ứng dụng Thiện Nguyên do MB phát triển được vinh danh tại Giải thưởng Chuyển đổi số Việt Nam (Vietnam Digital Awards) 2022.

Dự án “Xây dựng mạng xã hội thiện nguyện Việt Nam” của MB đạt giải A trong cuộc thi “Sáng kiến vì cộng đồng” lần thứ IV.

Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc nhất Việt Nam năm 2022 (VNR500)

Doanh nghiệp đạt chuẩn văn hóa kinh doanh Việt Nam 2022

Dịch vụ Private Banking tốt nhất năm 2022

Giải thưởng Asia Pacific Enterprise Awards (APEA) 2022 vinh danh MB ở hạng mục Corporate Excellence Award (Doanh nghiệp xuất sắc châu Á) 2022

- **NĂM 2023:**

Top 25 thương hiệu tài chính dẫn đầu

Top 500 thương hiệu ngân hàng giá trị nhất thế giới

Giải thưởng kép từ chuyên trang Tài chính Quốc tế The Asset

Giải thưởng Sao Khuê 2023

Giải thưởng Ngân hàng Chuyển đổi số tiêu biểu và Ngân hàng có sản phẩm dịch vụ sáng tạo tiêu biểu 2023

MB được vinh danh 7 giải thưởng danh giá của JCB

Top 5 ngân hàng thương mại uy tín Việt Nam năm 2023

MB được vinh danh tại Diễn đàn cấp cao cổ vấn tài chính Việt Nam 2023

MB được vinh danh “Sản phẩm công nghệ và chuyển đổi số tiêu biểu”

3 giải thưởng từ Brand Finance năm 2023

Top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam 2023 của Forbes

Top 3 doanh nghiệp được nhà đầu tư yêu thích nhất

Giải thưởng ESG - Brands and Business Magazine

Doanh nghiệp xuất sắc châu Á năm 2023

Giải thưởng Innovation Excellence Award do Oracle vinh danh

5 giải thưởng lớn nhất tại hội nghị ngân hàng thành viên của NAPAS

2.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hoà Thọ

Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – Phòng giao dịch Hoà Thọ

Địa chỉ: số 142 Ông Ích Đường, phường Hoà Thọ Đông, Quận Cẩm Lệ, Thành Phố Đà Nẵng.

Điện thoại: 02363885889

2.2.1. Quá trình hình thành và phát triển:

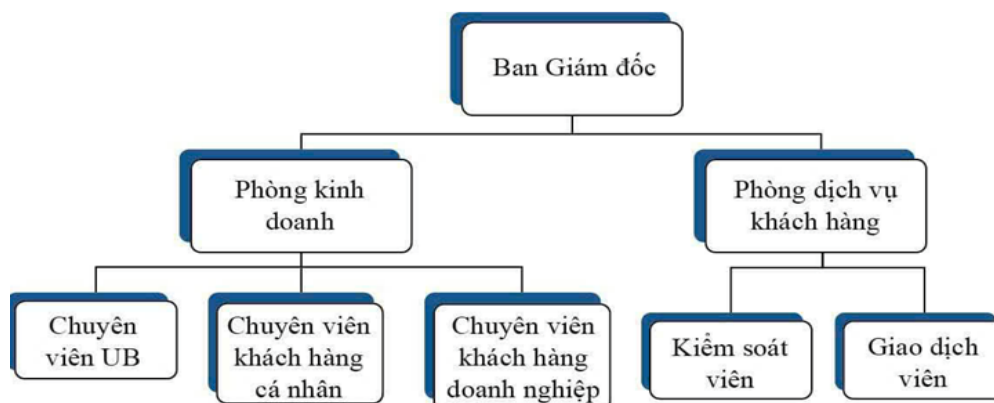
Ngày 12/01/2004 Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Trần Minh Tuấn đã ký Quyết định số 48/NHNN - CNH v/v chấp thuận Ngân hàng TMCP Quân đội mở chi nhánh cấp 1 tại thành phố Đà Nẵng

Ngày 19/5/2004 Chủ tịch Hội Đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Quân đội Phạm Tuấn đã ký quyết định số 65/QĐ/NHQĐ-HĐQT thành lập Chi nhánh thành phố Đà Nẵng.

Ngày 28/7/2004 Chi nhánh Ngân hàng TMCP Quân đội tại thành phố Đà Nẵng đã chính thức đi vào hoạt động tại địa chỉ 404 Hoàng Diệu, Q. Hải Châu thành phố Đà Nẵng và trở thành chi nhánh đầu tiên của MB tại khu vực Miền Trung – Tây Nguyên.

Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Hoà Thọ trực thuộc Ngân hàng TMCP quân đội Việt Nam, được dời từ phòng giao dịch Lê Duẩn về khu vực Hoà Thọ với tên gọi Phòng giao dịch Hoà Thọ trực thuộc chi nhánh Đà Nẵng vào ngày 06/7/2023. Với phương châm hoạt động: *"An toàn, hiệu quả và luôn đặt lợi ích của khách hàng gắn liền với lợi ích của ngân hàng"*

2.2.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:



Hình 2.2. Cơ cấu sơ đồ tổ chức PGD Hoà Thọ.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Hòa Thọ)

a. Ban Giám đốc MB Bank _CN Đà Nẵng _PGD Hoà Thọ

Phó giám đốc chi nhánh kiêm Giám đốc PGD Hoà Thọ: Trần Thị Thanh Nhân
Chức năng: Thiết lập và trực tiếp xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch của đơn vị. Quản lý, tổ chức và triển khai các công tác bán hàng, phát triển, duy trì các mối quan hệ khách hàng của PGD. Triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng tại địa bàn. Quản lý, giám sát hoạt động của Bộ phận dịch vụ khách hàng của PGD phù hợp với mục tiêu kế hoạch của PGD. Giám sát chịu trách nhiệm về chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng, đảm bảo hình ảnh thương hiệu, cơ sở vật chất của PGD. Tổ chức quản lý, tuyển dụng, đào tạo, phát triển đội ngũ.

b. Phòng dịch vụ khách hàng:

Phòng dịch vụ khách hàng tại PGD MB Bank Hoà Thọ có hai chức vụ đó là kiểm soát viên và giao dịch viên.

Kiểm soát viên: Là những người sẽ chịu trách nhiệm cho công việc giám sát các hoạt động kế toán chất lượng dịch vụ của phòng. Về cơ bản thì nói chung công việc kiểm soát cũng sẽ được thể hiện bằng những con số cụ thể.

Công việc hằng ngày là :

- + Thực hiện cung cấp số liệu tài chính, kế toán tại PGD theo phạm vi từng thời kỳ
- + Thực hiện hoạt động Quỹ & Dịch vụ khách hàng tại PGD theo các tiêu chuẩn, cải tiến tăng năng suất và chất lượng, kiểm soát rủi ro/ tổn thất.
- + Kiểm tra và phê duyệt tất cả các giao dịch của giao dịch viên được chuyển đến trong ngày

- + Kiểm tra và rà soát chất lượng của các hoạt động giao dịch đối với khách hàng
- + Kiểm soát các chứng từ liên quan và chứng từ hoạch toán.
- + Báo cáo các số liệu nghiệp vụ hàng ngày theo quy định đã đặt ra.
- + Điều và phân phối công việc tại quầy giao dịch.
- + Giải quyết các vướng mắc, tồn đọng và phát sinh có liên quan đến nghiệp vụ hoặc là thao tác mà giao dịch viên thực hiện.
- + Kiểm tra và đối chiếu công nợ phát sinh cùng với bộ phận quan hệ khách hàng.
- + Đề xuất và đưa ra ý kiến để xây dựng những phương án và phương thức giao dịch đảm bảo chất lượng phục vụ

Giao dịch viên:

Thực hiện các hoạt động vận hành Quỹ và dịch vụ khách hàng tại PGD: Giao dịch tiền mặt (nộp/rút tiền mặt, tiết kiệm, nhận/chuyển tiền...) và giao dịch phi tiền mặt (chuyển khoản, thu phí...) và các hoạt động dịch vụ khác theo quy định. Thực hiện công tác bán hàng tại sàn giao dịch: tư vấn và bán các sản phẩm, dịch vụ của MB cho Khách hàng cá nhân bao gồm: Huy động vốn, tài khoản thanh toán, thẻ, ngân hàng điện tử...

c. Phòng Kinh doanh:

Chuyên viên UB (Chuyên viên tư vấn khách hàng):

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

Chuyên viên khách hàng cá nhân:

Tư vấn, hỗ trợ các sản phẩm tài chính như vay vốn, thẻ tín dụng cho khách hàng cá nhân. Chuyên viên hỗ trợ khách hàng lựa chọn các gói vay như vay tiêu dùng, vay mua nhà, vay mua ô tô, hoặc vay tín chấp, đảm bảo các điều khoản vay phù hợp với khả năng tài chính của từng khách hàng. Thực hiện chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng (post-sale service) để đảm bảo sự hài lòng và duy trì sự gắn kết.

Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp:

Quản lý, chăm sóc danh mục khách hàng Doanh Nghiệp (SME) hiện hữu và phát triển khách hàng mới. Thực hiện các chương trình thúc đẩy kinh doanh/sản phẩm/chính

sách của Phòng SME Chi nhánh/Khối SME tới khách hàng. Kiểm tra và giám sát hoạt động cho vay (trước và sau) theo quy trình và quy định sẵn. Giám sát hoạt động sử dụng vốn của khách hàng có quan hệ tín dụng (bảo lãnh, tín dụng, LC...).

2.2.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022 – 2024)

a. Tình hình huy động vốn của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022 – 2024)

Ngân hàng thương mại được xem là một tổ chức trung gian tài chính quan trọng với các chức năng cơ bản như: tín dụng, thanh toán, cung cấp phương tiện thanh toán và các dịch vụ tài chính đa dạng. Để hoàn thành những chức năng này một cách hiệu quả và duy trì hoạt động ổn định, ngân hàng cần có một nền tảng vốn vững chắc, bao gồm: vốn chủ sở hữu, các nguồn vốn bổ sung, nguồn từ các quỹ và đặc biệt là vốn huy động từ bên ngoài.

Nguồn vốn huy động không chỉ giúp ngân hàng duy trì sự ổn định trong hoạt động mà còn đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế. Đây là một trong ba trụ cột tạo nên sự bền vững cho ngân hàng, bên cạnh vốn chủ sở hữu và vốn bổ sung. Chính vì vậy, nghiệp vụ huy động vốn đã trở thành một trong những hoạt động thiết yếu và không thể thiếu trong mọi thời kỳ, ngang hàng với các nghiệp vụ tín dụng. Bản chất của huy động vốn là việc ngân hàng nhận các tài sản có giá trị từ cá nhân và tổ chức thông qua nhiều hình thức khác nhau, từ đó tạo nên nguồn lực để vận hành. Tuy nhiên, nguồn vốn này thuộc quyền sở hữu của khách hàng và ngân hàng chỉ có quyền sử dụng tạm thời, đồng thời phải đảm bảo hoàn trả cả gốc lẫn lãi khi đến hạn hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút vốn.

Vốn huy động không chỉ đóng vai trò là nguồn lực quan trọng trong chiến lược phát triển của ngân hàng, mà còn thể hiện sự linh hoạt thông qua các hình thức huy động như tiền gửi khách hàng (có kỳ hạn, không kỳ hạn, gửi theo mục đích), vay vốn từ Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng hoặc trên thị trường vốn.

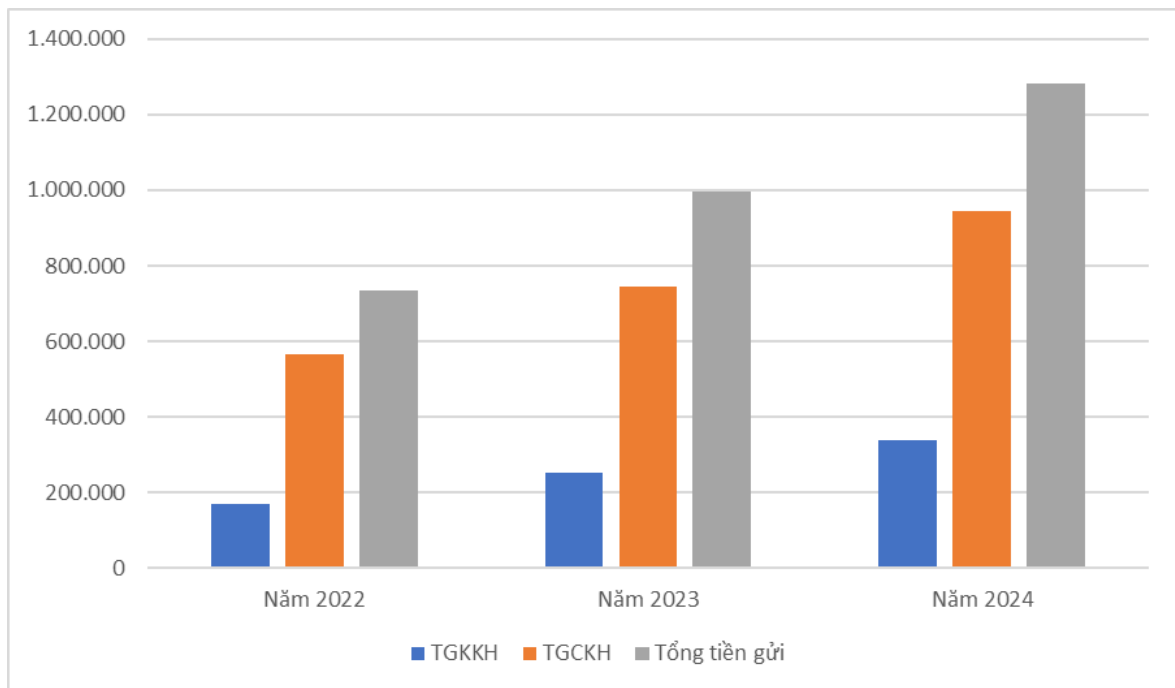
Ngoài ra, các dịch vụ ủy thác đầu tư và cho vay cũng là những nguồn bổ sung hiệu quả.

Bảng 2.1. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CN ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Tiền gửi không kì hạn	170,463	23.22	250,589	25.18	338,366	26.39	80,126	47.00	87,777	35.03
Tiền gửi có kì hạn	563,794	76.78	744,725	74.82	943,921	73.61	180,931	32.09	199,196	26.75
CKH <12 tháng	458,932	62.50	595,749	59.86	734,374	57.27	136,817	29.81	138,625	23.27
CKH ≥ 12 tháng	104,862	14.28	148,976	14.97	209,547	16.34	44,114	42.07	60,571	40.66
Tổng tiền huy động	734,257	100.00	995,314	100.000	1,282,287	100.000	261,057	35.55	286,973	28.83

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)



Biểu đồ 2.1. Tình hình huy động vốn của PGD Hòa Thọ 2022 – 2024

Nhận xét:

Tiền gửi không kỳ hạn: Qua các năm, tiền gửi không kỳ hạn đã có sự tăng trưởng vượt trội cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng. Sự gia tăng tỷ trọng từ 23.22% lên 26.39% cho thấy khách hàng ngày càng ưu tiên sử dụng sản phẩm tiết kiệm không kỳ hạn. Điều này có thể được giải thích bởi nhu cầu cao về thanh khoản linh hoạt của khách hàng mong muốn có quyền truy cập nhanh vào tiền gửi nhằm đáp ứng các nhu cầu giao dịch hàng ngày cũng như đảm bảo an toàn tài chính trong bối cảnh biến động của thị trường. Tốc độ tăng trưởng (47.00% năm 2023 và 35.03% năm 2024) chứng tỏ đây không phải là sự tăng trưởng ngẫu nhiên mà phản ánh một xu hướng rõ ràng từ phía khách hàng khi lựa chọn sản phẩm có tính thanh khoản cao, đặc biệt trong bối cảnh môi trường kinh tế có nhiều biến động.

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của tiền gửi không kỳ hạn cho thấy ngân hàng đang thu hút được lượng tiền gửi với tính thanh khoản cao, góp phần tăng cường nguồn vốn lưu động để từ đó hỗ trợ việc cung cấp tín dụng và các dịch vụ tài chính khác. Đây là chỉ số tích cực cho thấy nhu cầu của khách hàng đang chuyển sang những sản phẩm linh hoạt, đồng thời cũng là cơ hội cho ngân hàng điều chỉnh chiến lược phát triển sản phẩm huy động vốn.

Tiền gửi có kỳ hạn: Mặc dù giá trị tiền gửi có kỳ hạn tăng đều qua các năm, về tỷ trọng trên tổng huy động vốn thì sản phẩm này có xu hướng giảm nhẹ (từ 76.78% năm

2022 xuống 73.61% năm 2024). Điều này cho thấy mặc dù khách hàng vẫn đánh giá cao lãi suất hấp dẫn đi kèm với gửi tiền có kỳ hạn và họ cam kết gửi tiền trong thời gian dài để nhận được lợi ích kinh tế tốt hơn, nhưng sự tăng trưởng mạnh mẽ của tiền gửi không kỳ hạn lại làm giảm tỉ trọng tương đối của tiền gửi có kỳ hạn. Nhìn về tổng giá trị, tiền gửi có kỳ hạn vẫn là trụ cột chủ đạo của hệ thống huy động vốn vì giá trị gửi luôn chiếm phần lớn, góp phần ổn định nguồn vốn dài hạn cho ngân hàng. Đặc biệt, đây cũng là nguồn vốn chi phí thấp, có tính ổn định cao, đảm bảo khả năng lập kế hoạch tài chính và hỗ trợ các hoạt động cho vay đầu tư.

Sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn, dù tỷ trọng giảm nhẹ theo tỷ số phần trăm, vẫn duy trì vị thế quan trọng do giá trị tuyệt đối tăng mạnh qua từng năm, tạo nền tảng cho nguồn vốn dài hạn ổn định. Điều này cho phép ngân hàng triển khai các chính sách cho vay và đầu tư một cách hiệu quả, với rủi ro được kiểm soát tốt.

Cụ thể:

Đối với tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng: Sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng tăng trưởng ổn định về mặt giá trị qua các năm từ 2022 đến 2024. Tuy nhiên, tỷ trọng của nhóm này trên tổng tiền gửi có kỳ hạn lại có xu hướng giảm dần (từ 62.50% xuống 57.27%), cho thấy mặc dù khách hàng vẫn lựa chọn sản phẩm này vì tính linh hoạt và cam kết ngắn hạn, nhưng khi so sánh với các sản phẩm kỳ hạn dài hơn, mức tăng trưởng tốc độ chậm lại. Xu hướng giảm tỷ trọng có thể đến từ việc khách hàng chuyển sang các sản phẩm gửi dài hạn nhằm tận dụng lãi suất cao hơn hoặc do ngân hàng có chính sách ưu đãi đối với các khoản gửi dài hạn, tạo động lực cho khách hàng gửi tiền với thời gian dài hơn.

Sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng cho thấy tăng trưởng về giá trị mạnh mẽ, song xu hướng giảm dần về tỷ trọng phản ánh sự chuyển dịch nhỏ trong cơ cấu gửi tiền – từ sản phẩm ngắn hạn sang sản phẩm dài hạn, nhằm tận dụng lợi ích sinh lời ổn định và cao hơn.

Đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên: không chỉ tăng trưởng về giá trị mà còn có xu hướng tăng về tỷ trọng từ 14.28% năm 2022 lên 16.34% năm 2024. Đây là sản phẩm có ưu điểm ở mức lãi suất hấp dẫn và sự ổn định lâu dài, tạo nên nền tảng vững chắc cho nguồn vốn dài hạn của ngân hàng. Mức tăng trưởng này chỉ sự chênh lệch giữa hai giá trị là 42.07% và 40.66%, của sản phẩm này cho thấy khách hàng có xu

hướng chuyển dịch từ các sản phẩm gửi tiền có kỳ hạn ngắn sang các sản phẩm dài hạn nhằm tối ưu hoá lợi suất đầu tư, cũng khẳng định niềm tin của họ vào ổn định tài chính của ngân hàng trong dài hạn.

Sự gia tăng vượt trội về cả giá trị lẫn tỷ trọng của tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên phản ánh một xu hướng tích cực: khách hàng ngày càng ưu tiên đầu tư dài hạn để hưởng lãi suất cao và sự ổn định vốn, góp phần củng cố nguồn vốn dài hạn và hỗ trợ hiệu quả các hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Tổng tiền huy động: Ngân hàng có sự tăng trưởng ổn định và ấn tượng qua các năm. Mức tăng không chỉ cho thấy sự mở rộng của hệ thống tiền gửi mà còn phản ánh hiệu quả của các chính sách thu hút khách hàng thông qua các sản phẩm linh hoạt và cạnh tranh. Sự tăng trưởng liên tục hỗ trợ việc mở rộng hoạt động cho vay và đầu tư, đồng thời tạo ra nền tảng tài chính vững chắc cho ngân hàng. Cơ cấu tổng huy động vốn càng được cải thiện khi kết hợp tác động từ cả tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn, giúp duy trì tính ổn định cũng như nguồn vốn chi phí thấp.

Tổng huy động vốn tăng mạnh cho thấy ngân hàng đã thành công trong việc thu hút nguồn vốn đa dạng và ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh và triển khai các kế hoạch tăng trưởng bền vững.

Qua bảng số liệu từ năm 2022 đến 2024, có thể khẳng định rằng nguồn huy động vốn của ngân hàng đã tăng trưởng vượt trội, thể hiện qua sự gia tăng giá trị và thay đổi về cơ cấu giữa tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn. Dù tiền gửi có kỳ hạn vẫn chiếm ưu thế về tỷ trọng, nhưng tiền gửi không kỳ hạn cũng cho thấy mức tăng trưởng đáng kể, phản ánh nhu cầu về tính thanh khoản linh hoạt. Đặc biệt, sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên với tốc độ tăng trưởng cao không những góp phần ổn định nguồn vốn dài hạn mà còn tạo đà cho các hoạt động cho vay và đầu tư bền vững. Như vậy, cơ cấu huy động vốn của ngân hàng được duy trì một cách cân đối với sự tăng tốc vượt trội của các mảng có giá trị cao, giúp củng cố nền tảng tài chính và tăng khả năng cạnh tranh trong thị trường đầy biến động.

b. Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022 – 2024)

Cho vay là quá trình ngân hàng cung cấp một lượng vốn nhất định cho khách hàng dựa trên thỏa thuận cụ thể về thời hạn, lãi suất và các điều kiện liên quan. Hoạt động

này không chỉ là nguồn thu nhập chính của ngân hàng mà còn là công cụ giúp phân bổ nguồn lực tài chính tới các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau trong nền kinh tế. Các khoản vay thường đi kèm với trách nhiệm kiểm soát chặt chẽ để đảm bảo khả năng thanh toán của người vay, từ đó bảo vệ lợi ích của cả ngân hàng và khách hàng.

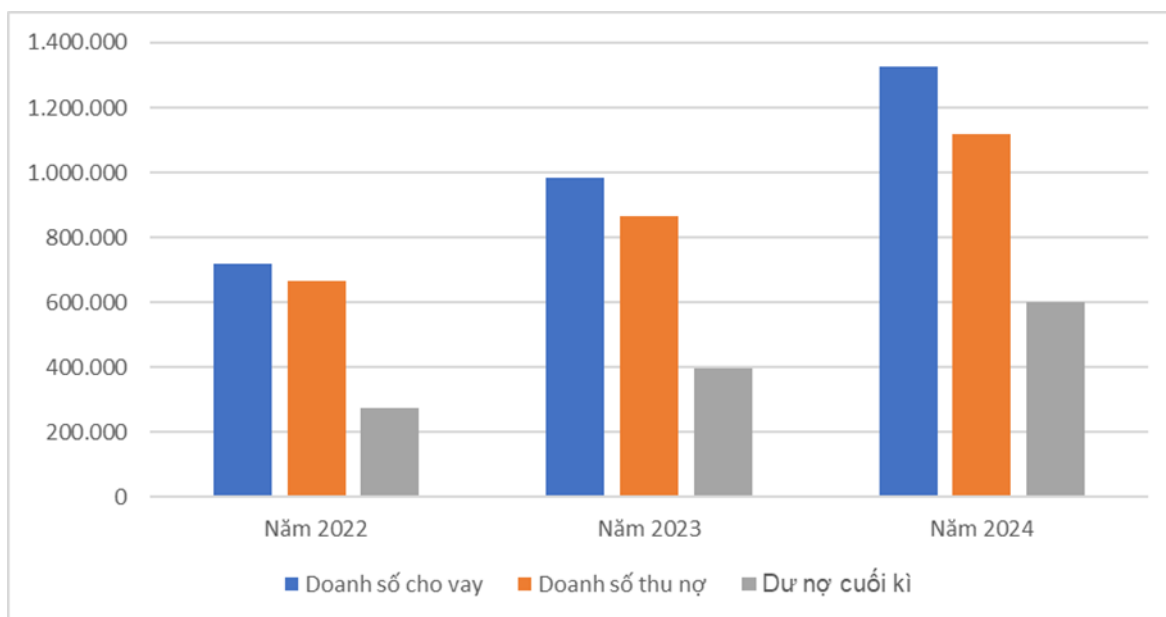
Ngoài việc thực hiện tốt nhiệm vụ huy động vốn, MB Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ cũng khai thác nguồn vốn này một cách tối ưu. Với triết lý "Vay để phục vụ cho vay", MB chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ luôn tích cực hỗ trợ các nhu cầu tín dụng của khách hàng, góp phần cung cấp nguồn tài chính kịp thời. Đồng thời, MB Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ chú trọng đến công tác kiểm tra và giám sát chặt chẽ trong suốt quá trình cho vay, từ khâu trước khi giải ngân đến lúc khách hàng hoàn trả. Việc này không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn đảm bảo khả năng thu hồi vốn hiệu quả.

Bảng 2.2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	719,235	100	983,783	100	1,326,721	100	264,548	36.78	342,938	34.86
Doanh số thu nợ	664,232	100	864,186	100	1,119,284	100	199,954	30.10	255,098	29.52
Dư nợ cuối kì	275,426	100	395,023	100	602,460	100	119,597	43.42	207,437	52.51
Nợ Quá hạn	3,428	100	3,147	100	2,987	100	-281	-8.20	-160	-5.08
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1.24		0.80		0.50					
Nợ xấu	2,641	100	2,202	100	1,951	100	-439	-16.62	-251	-11.40
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.96		0.56		0.32					

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)



Biểu đồ 2.2. Tình hình cho vay của PGD Hòa Thọ 2022 – 2024

Nhận xét:

Doanh số cho vay:

Doanh số cho vay tăng trưởng ấn tượng trong cả hai năm (2023 và 2024), cho thấy PGD đã tích cực trong việc mở rộng hoạt động tín dụng. Tuy nhiên, việc tốc độ tăng trưởng chậm lại trong năm 2024 (từ 36.78% xuống 34.86%) là một tín hiệu đáng chú ý. Sự giảm tốc trong tăng trưởng doanh số cho vay có thể là một dấu hiệu cho thấy PGD đang chuyển hướng sang tập trung hơn vào chất lượng tín dụng. Thay vì chỉ chú trọng vào việc tăng trưởng số lượng các khoản vay, ngân hàng có thể đang ưu tiên thẩm định kỹ lưỡng hơn, lựa chọn khách hàng cẩn trọng hơn để giảm thiểu rủi ro. Đây là một động thái chiến lược hợp lý, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế có những diễn biến khó lường. Việc ưu tiên chất lượng tín dụng sẽ giúp PGD xây dựng một danh mục cho vay lành mạnh, giảm thiểu nợ xấu trong tương lai và đảm bảo sự phát triển bền vững của hoạt động kinh doanh.

Doanh số thu nợ:

Việc doanh số thu nợ tăng trưởng song hành với doanh số cho vay cho thấy PGD MB Hoà Thọ đang có tốc độ tăng trưởng chậm lại vào năm 2024 từ 30.10% xuống còn 29.52%. Điều này cho thấy các quy trình và chính sách tín dụng của ngân hàng đang phát huy hiệu quả trong việc đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng.

Sự tăng trưởng của doanh số thu nợ là kết quả của việc ngân hàng đã áp dụng các chính sách tín dụng hiệu quả, từ khâu lựa chọn khách hàng, đánh giá rủi ro đến quản lý và giám sát các khoản vay.

Dư nợ cuối kỳ:

Dư nợ cuối kỳ liên tục tăng với tốc độ tăng trưởng cao 43.42% năm 2023 và 52.51% năm 2024 cho thấy quy mô hoạt động tín dụng của PGD MB Hoà Thọ đang được mở rộng rất nhanh chóng. Điều này phản ánh sự tăng trưởng về cả số lượng và giá trị các khoản vay mà ngân hàng đã giải ngân.

Việc ngân hàng cải thiện chính sách cho vay linh hoạt và cung cấp đa dạng các sản phẩm tín dụng đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn, từ đó góp phần làm tăng dư nợ. Điều này cho thấy PGD đang nỗ lực đáp ứng nhu cầu vốn đa dạng của thị trường.

Nợ quá hạn:

Nợ quá hạn đã giảm từ 3,428 triệu đồng (năm 2022) xuống 2,987 triệu đồng (năm 2024). Mức giảm này cho thấy những nỗ lực của PGD trong việc cải thiện chất lượng tín dụng và quản lý nợ đang mang lại hiệu quả.

Đánh giá kỹ lưỡng khả năng trả nợ ngay từ đầu giúp ngân hàng nhận diện sớm rủi ro và hạn chế nợ quá hạn. Đồng thời, đầu tư vào công tác thu nợ và hỗ trợ khách hàng bằng cách tăng cường đội ngũ chuyên trách, tư vấn quản lý tài chính hiệu quả sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và sự ổn định tài chính của ngân hàng.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu:

Việc nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu giảm qua các năm là một minh chứng rõ ràng và là thành tựu quan trọng thể hiện những cải thiện tích cực trong công tác quản lý rủi ro tín dụng tại PGD MB Hoà Thọ, cho thấy sự ổn định và an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Kết quả này có được là nhờ việc PGD đã áp dụng đồng bộ và hiệu quả các biện pháp quản lý tín dụng chặt chẽ, bao gồm quy trình thẩm định tín dụng kỹ lưỡng hơn, tăng cường giám sát chặt chẽ tình hình tài chính của khách hàng, chủ động điều chỉnh cơ cấu danh mục cho vay theo hướng giảm tỷ trọng cho vay các lĩnh vực rủi ro cao và ưu tiên các lĩnh vực an toàn hơn, đồng thời xây dựng các tiêu chí cho vay phù hợp với từng loại khách hàng và lĩnh vực kinh doanh.

c. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022 – 2024)

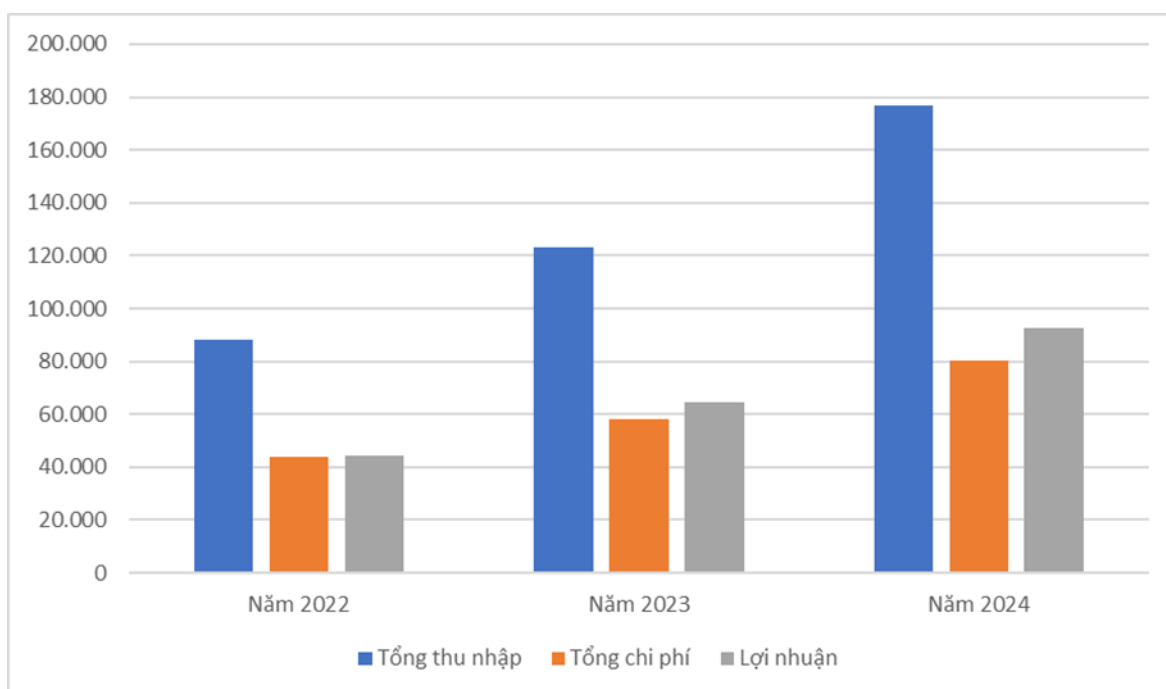
Kết quả kinh doanh là thước đo quan trọng phản ánh sự ổn định và khả năng phát triển của một ngân hàng. Trong giai đoạn 2022-2024, bối cảnh kinh tế, chính trị và xã hội đã có nhiều biến động khó lường, tạo ra không ít thách thức đối với nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của MB Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ nói riêng. Tuy nhiên, nhờ sự định hướng đúng đắn và khả năng lãnh đạo vượt trội của ban lãnh đạo cùng với sự đoàn kết, nỗ lực bền bỉ của toàn thể đội ngũ nhân viên, MB Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ đã gặt hái được những thành quả đáng khích lệ trong kinh doanh. Điều này đã góp phần gia tăng năng lực cạnh tranh và củng cố vị trí của MB Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ trên thị trường. Cụ thể, các kết quả kinh doanh của MB Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ trong giai đoạn 2022-2024 được trình bày qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2.3. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Tổng thu nhập	87,929	100.00	122,982	100.00	176,908	100.00	35,053	39.87	53,926	43.85
Thu từ HĐTD	62,412	70.98	84,602	68.79	118,059	66.73	22,19	35.55	33,457	39.55
Thu từ HĐDV	20,635	23.47	31,766	25.83	49,92	28.22	11,131	53.94	18,154	57.15
Thu từ HĐ khác	4,882	5.55	6,614	5.38	8,929	5.05	1,732	35.48	2,315	35.00
Tổng chi phí	43,833	100.00	58,250	100.00	80,257	100.00	14,417	32.89	22,007	37.78
Chi trả lãi	29,933	68.29	34,508	59.24	39,684	49.45	4,575	15.28	5,176	15.00
Chi trả DV NH	11,364	25.93	19,658	33.75	33,998	42.36	8,294	72.98	14,34	72.95
Chi phí khác	2,536	5.79	4,084	7.01	6,575	8.19	1,548	61.04	2,491	60.99
Lợi nhuận	44,096		64,732		92,702		20,636		27,97	43.21

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)



Biểu đồ 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Hòa Thọ 2022 – 2024

Nhận xét:

Tổng thu nhập:

Mức tăng trưởng tổng thu nhập ấn tượng (từ 39.87% lên 43.85%) năm 2024 cho thấy PGD đang trên đà phát triển mạnh mẽ. Điều quan trọng là tốc độ tăng trưởng này còn có xu hướng gia tăng, cho thấy động lực phát triển ngày càng lớn và khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh hiệu quả.

Cụ thể:

- Thu từ HĐTD: Việc thu từ hoạt động tín dụng (HĐTD) chiếm tỷ trọng lớn nhất (70%) là điều dễ hiểu đối với một ngân hàng. Tuy nhiên, sự tăng trưởng ổn định của mảng này từ 35.55% lên 39.55% khẳng định đây vẫn là trụ cột chính mang lại doanh thu cho chi nhánh. Điều này cho thấy chi nhánh đã thành công trong việc mở rộng danh mục cho vay và quản lý rủi ro tín dụng ở mức chấp nhận được.
- Thu từ HĐDV: Điểm đáng chú ý và tích cực là sự tăng trưởng mạnh mẽ về tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng của thu từ hoạt động dịch vụ tỷ trọng tăng dao động từ 23% - 25% và tốc độ tăng từ 53.94% lên 57.15%. Điều này cho thấy những nỗ lực đa dạng hóa nguồn thu của ngân hàng đang mang lại kết quả rõ rệt. Việc cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ hiện đại và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng đã giúp tăng đáng kể nguồn thu từ phí dịch vụ. Đây là một tín hiệu tốt cho sự phát triển bền vững

trong tương lai, giảm sự phụ thuộc quá lớn vào hoạt động tín dụng, vốn tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn.

- Thu từ hoạt động khác: Tỷ trọng nhỏ và sự ổn định của thu từ hoạt động khác cho thấy đây không phải là nguồn thu chủ lực và không có nhiều biến động ảnh hưởng đến tổng thu nhập.

Tổng chi phí:

Việc tổng chi phí tăng theo tổng thu nhập là một quy luật tất yếu trong quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, điều quan trọng cần theo dõi là liệu tốc độ tăng chi phí có được kiểm soát tốt hơn tốc độ tăng thu nhập hay không. Trong trường hợp này, tốc độ tăng chi phí từ 32.89% lên 43.85% tương đương với tốc độ tăng thu nhập, cho thấy chi nhánh có thể cần chú trọng hơn đến việc tối ưu hóa chi phí trong tương lai để cải thiện hiệu quả hoạt động.

Chi trả lãi: Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí và có xu hướng giảm nhẹ cho thấy chi nhánh có thể đã có những điều chỉnh trong cơ cấu nguồn vốn hoặc lãi suất huy động. Tuy nhiên, việc chi nhánh cần huy động vốn nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng vẫn tạo ra áp lực lớn lên chi phí này. Việc quản lý hiệu quả chi phí vốn là yếu tố then chốt để duy trì lợi nhuận.

Chi trả DVNH: Sự ổn định ở mức cao của tốc độ tăng chi trả dịch vụ ngân hàng dao động khoảng 73% và xu hướng tăng lên của tốc độ tăng trưởng cho thấy chi nhánh đang đầu tư mạnh mẽ vào cơ sở hạ tầng, công nghệ và đặc biệt là marketing để phát triển mảng dịch vụ. Đây là một chiến lược đúng đắn để đa dạng hóa nguồn thu và nâng cao năng lực cạnh tranh trong dài hạn, mặc dù có thể gây áp lực lên chi phí trong ngắn hạn. Chi phí khác: Tương tự như thu nhập khác, chi phí khác chiếm tỷ trọng nhỏ và không có nhiều biến động.

Lợi nhuận:

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của lợi nhuận qua các năm (tăng lần lượt 20,632 triệu đồng và 27,970 triệu đồng) là một kết quả kinh doanh rất tích cực, cho thấy chi nhánh hoạt động hiệu quả và có khả năng sinh lời cao.

Nguyên nhân chính của sự tăng trưởng lợi nhuận là do tổng thu nhập tăng trưởng mạnh mẽ hơn so với tốc độ tăng của tổng chi phí. Điều này cho thấy chi nhánh đã quản lý tốt các hoạt động kinh doanh cốt lõi và kiểm soát chi phí ở mức độ chấp nhận được.

Việc quản lý tốt nguồn vốn, tối ưu hoá việc sử dụng vốn là một yếu tố quan trọng góp phần vào sự tăng trưởng lợi nhuận. Điều này có thể bao gồm việc tối ưu hóa cơ cấu tài sản và nợ, quản lý thanh khoản hiệu quả và sử dụng vốn một cách hiệu quả trong các hoạt động kinh doanh.

2.3. Thực trạng về hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022–2024)

2.3.1. Quy trình cho vay đối với cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ:

Để đảm bảo quá trình cho vay được thực hiện một cách hiệu quả và tránh những rủi ro không đáng có, Ngân hàng TMCP Quân Đội đã xây dựng một quy trình chặt chẽ và bài bản. Quy trình này không chỉ giúp tối ưu hóa hiệu quả hoạt động mà còn hỗ trợ kiểm soát tốt các bước thực hiện, đảm bảo sự minh bạch và trách nhiệm trong từng giai đoạn. Cụ thể, các bước trong quy trình cho vay của ngân hàng được triển khai như sau:

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn

Bước 2: Thẩm định hồ sơ

Bước 3: Trình duyệt hồ sơ vay vốn

Bước 4: Kí kết hợp đồng

Bước 5: Giải ngân

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

Bước 7: Thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn

CBTD có nhiệm vụ tìm kiếm, tiếp thị khách hàng, nắm bắt nhu cầu vay vốn của khách hàng trên nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. Tiếp theo, nhân viên ngân hàng có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ theo các quy định của ngân hàng, kiểm tra và giao dịch trực tiếp với khách hàng. Trong bước này, nhân viên tín dụng của ngân hàng phải đảm bảo tính đầy đủ, chính xác và tính pháp lý của bộ hồ sơ tiếp nhận từ khách hàng. Sau đó báo cáo với trưởng phòng và đưa hồ sơ vào các khâu tiếp theo trong chu trình.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ

Ở khâu này, CBTD tại các phòng nghiệp vụ sẽ xem xét các điều kiện của khách hàng và điều khoản của hợp đồng vay vốn, đánh giá hồ sơ của khách hàng. Trong bước này

cần nghiên cứu những vấn đề cơ bản như: năng lực pháp lí, năng lực tài chính và uy tín của khách hàng xin vay. Sau đó nhân viên tín dụng sẽ chuyển hồ sơ và báo cáo lên cấp trên, Giám đốc chi nhánh phê duyệt và trình lên bộ phận thẩm định của Hội sở Ngân hàng TMCP Quân đội để tiến hành quy trình thẩm định ở cấp cao hơn. Sau khi thẩm định kĩ càng, bộ phận này phải có trách nhiệm đưa ra thông báo đồng ý hay từ chối khoản vay tới khách hàng bằng công văn cụ thể và đầy đủ.

Bước 3: Trình duyệt hồ sơ vay vốn

Sau khi thống nhất kết luận của thẩm định và các ý kiến đề xuất, CBTD có trách nhiệm tập hợp lại hồ sơ của khách hàng, thu thập những ý kiến đóng góp của các bộ phận có liên quan để bổ sung vào hồ sơ, sau đó trình lãnh đạo xem xét và ra quyết định.

Bước 4: Kí kết hợp đồng

Sau khi có kết quả phê duyệt hợp đồng vay vốn từ cấp trên, nhân viên tín dụng phối hợp với các phòng hỗ trợ thống nhất soạn thảo một bản hợp đồng phù hợp với hồ sơ của khách hàng. Hợp đồng này phải được bộ phận kiểm soát xem xét và thông qua trước khi đàm phán với khách hàng. Khi đã được kiểm soát viên đồng ý, nhân viên tín dụng tiến hành thông báo và thương lượng với khách hàng về điều khoản của hợp đồng để đi đến ý kiến thống nhất, đặc biệt phải phù hợp với những dự thảo mà lãnh đạo ngân hàng đưa ra. Sau đó hợp đồng lại được kiểm soát viên kiểm tra lại một lần nữa trước khi trình lên cấp trên phê duyệt để tiến hành kí kết với khách hàng. Việc kí hợp đồng phải có sự chứng kiến của cả 2 bên và công chứng viên. Hợp đồng được lập thành 3 bản, một bản lưu hồ sơ tín dụng, một bản làm căn cứ cho hạch toán kế toán của ngân hàng, một bản khách hàng giữ

Bước 5: Giải ngân

CBTD phối hợp với cán bộ phòng chức năng có liên quan thực hiện giải ngân theo yêu cầu của khách hàng. Các hình thức giải ngân gồm có:

- Rút tiền mặt trực tiếp: áp dụng với các khoản cho vay lương, thưởng, các nhu cầu thanh toán nhỏ lẻ, vay cá nhân,...
- Thanh toán chuyển khoản trên địa bàn hoặc trong nội địa.

Hiện nay, Ngân hàng TMCP Quân Đội đang thực hiện chính sách ưu tiên giải ngân bằng hình thức chuyển khoản trực tiếp, hạn chế giải ngân bằng tiền mặt. Nhờ vậy mà rủi ro của khoản vay cũng giảm đáng kể.

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

Ngân hàng cần đẩy mạnh công tác giám sát, quản lý các khoản vay sau khi giải ngân, việc này nhằm đảm bảo khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích để từ đó có những biện pháp kịp thời ngăn chặn và xử lý. Hơn nữa, cần phải kiểm tra chặt chẽ quá trình trả nợ gốc và lãi của khách hàng theo quy định đã cam kết trong hợp đồng. Trong trường hợp có các vấn đề nảy sinh trong quá trình cho vay, thường là điều chỉnh kì hạn nợ, gia hạn nợ, xử lý thu hồi nợ quá hạn, nợ khó đòi,.. ngân hàng cần có những quy trình cụ thể để đảm bảo giải quyết tốt những vấn đề nêu trên, mang lại hiệu quả thực sự cho hoạt động cho vay.

Bước 7: Thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ

Khi khách hàng đã hoàn thành xong nghĩa vụ trả nợ của mình, nhân viên tín dụng lập biên bản bàn giao lại TSDB cho khách hàng (nếu có) trình kiểm soát, kiểm soát xem xét trình lên lãnh đạo ngân hàng ký phê duyệt. Biên bản cuối cùng được chuyển đến bộ phận lưu trữ và hạch toán vào sổ kế toán của chi nhánh. Sau mỗi hợp đồng tín dụng, ngân hàng cần đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với hợp đồng đã được thanh lý, sau đó rút ra kinh nghiệm để hoàn thiện và chỉnh sửa sao cho nâng cao được chất lượng cho vay trong những hợp đồng tiếp theo.

2.3.2. Phân tích tình hình hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ (giai đoạn 2022–2024)

2.3.2.1. Tình hình chung

Với chính sách ưu tiên hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được thực hiện trong những năm gần đây, Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Hòa Thọ đã đạt được những kết quả tích cực trong hoạt động cho vay dành cho nhóm khách hàng này. Chính sách không chỉ giúp các DNNVV tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn mà còn thúc đẩy sự phát triển bền vững và gia tăng năng lực cạnh tranh của họ trên thị trường. Dưới đây là bảng số liệu tổng hợp, phản ánh rõ tình hình tăng trưởng của hoạt động cho vay đối với DNNVV trong giai đoạn từ năm 2022 – 2024:

Bảng 2.4. TÌNH HÌNH CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	719,235	100	983,783	100	1,326,721	100	264,548	36.78	342,938	34.86
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	248,762	34.59	310,471	31.56	431,501	32.52	61,709	24.81	121,030	38.98
Doanh số thu nợ	664,232	100	864,186	100	1,119,284	100	199,954	30.10	255,098	29.52
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	197,558	29.74	288,149	33.34	412,637	36.87	90,591	45.86	124,488	43.20
Dư nợ cuối kì	275,426	100	395,023	100	602,460	100	119,597	43.42	207,437	52.51
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	85,672	31.11	107,994	27.34	126,858	21.06	22,322	26.06	18,864	17.47
Nợ xấu	2,641	100	2,202	100	1,951	100	-439	-16.62	-251	-11.40
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	463	17.53	327	14.85	281	14.40	-136	-29.37	-46	-14.07
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.96		0.56		0.32					
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	0.54		0.30		0.22					

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)

Nhận xét:

Doanh số cho vay đối với DNNVV:

Tăng trưởng ổn định nhưng tỷ trọng chưa đột phá. Giai đoạn 2022–2024, tỷ trọng doanh số cho vay đối với DNNVV có xu hướng biến động nhẹ: từ 34.59% năm 2022, giảm xuống 31.56% năm 2023, rồi tăng lên 32.52% năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn duy trì việc cấp vốn cho DNNVV ở mức tương đối ổn định, tuy nhiên tỷ trọng chưa có sự bứt phá rõ rệt, phản ánh định hướng thận trọng và có chọn lọc trong việc mở rộng tín dụng cho phân khúc này.

Tuy nhiên, tỷ trọng của DNNVV trong tổng doanh số cho vay không tăng mạnh, điều này do:

Sự cạnh tranh giữa các phân khúc vay khác, đặc biệt là cho vay tiêu dùng hoặc cho vay doanh nghiệp lớn. Khả năng tiếp cận vốn của DNNVV còn hạn chế, do điều kiện xét duyệt hồ sơ vẫn còn chặt chẽ. Ngân hàng chưa đẩy mạnh các sản phẩm tín dụng phù hợp hơn, khiến nhóm DNNVV chưa thể tăng trưởng mạnh về doanh số vay.

Doanh số thu nợ đối với DNNVV:

Tỷ trọng thu nợ DNNVV trong tổng doanh số thu nợ tăng từ 29.74% năm 2022 lên 36.87% năm 2024, phản ánh rằng hoạt động thu hồi nợ từ nhóm khách hàng này đang được kiểm soát tốt hơn. Nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng tỷ trọng thu nợ là do:

Doanh nghiệp dần cải thiện khả năng tài chính, giúp họ trả nợ đúng hạn tốt hơn. Ngân hàng đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, hỗ trợ khách hàng trong việc quản lý dòng tiền, giúp giảm tỷ lệ nợ quá hạn. Tuy nhiên, việc tăng tỷ trọng thu nợ cũng phản ánh áp lực trả nợ đối với DNNVV, nhất là khi điều kiện kinh tế biến động và lãi suất có thể tăng. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải có chính sách hỗ trợ hợp lý, đảm bảo doanh nghiệp có đủ thanh khoản để trả nợ mà không gặp khó khăn tài chính.

Tổng dư nợ đối với DNNVV:

Dư nợ cho vay DNNVV tăng từ 85,672 triệu đồng năm 2022 lên 126,858 triệu đồng năm 2024, cho thấy ngân hàng đang mở rộng cấp vốn cho DNNVV, góp phần hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, tỷ trọng dư nợ DNNVV so với tổng dư nợ lại có xu hướng giảm, từ 31.11% năm 2022 xuống 21.06% năm 2024. Điều này cho thấy:

Các DNNVV gặp khó khăn trong việc mở rộng vay vốn, do chính sách tín dụng chưa đủ linh hoạt hoặc điều kiện kinh tế khiến nhu cầu vay giảm. Tăng trưởng dư nợ của các phân khúc khác cao hơn, khiến tỷ trọng của DNNVV bị thu hẹp trong tổng danh mục tín dụng. Đây là một thực trạng đáng lưu ý, vì nếu ngân hàng giảm tỷ trọng dư nợ của DNNVV quá nhanh, nhóm khách hàng này có thể gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn để phát triển.

Nợ xấu đối với DNNVV:

Tổng số nợ xấu của DNNVV giảm từ 463 triệu đồng năm 2022 xuống còn 281 triệu đồng năm 2024, cho thấy ngân hàng đang kiểm soát tốt hơn rủi ro tín dụng trong mảng này. Nguyên nhân:

Năng lực tài chính của doanh nghiệp cải thiện, giúp họ trả nợ đúng hạn tốt hơn. Ngân hàng có chính sách kiểm soát tín dụng chặt chẽ hơn, hạn chế các khoản vay có rủi ro cao.

Tỷ lệ nợ xấu của DNNVV giảm từ 0.54% năm 2022 xuống 0.30% năm 2023, phản ánh chất lượng cho vay được cải thiện rõ rệt. Sang năm 2024, tỷ lệ này tiếp tục giảm còn 0.22%, tuy nhiên tốc độ giảm đã chậm lại. Điều này cho thấy quá trình kiểm soát nợ xấu bắt đầu gặp khó khăn, khi các khoản nợ còn lại có mức độ rủi ro cao hơn hoặc khó thu hồi hơn so với trước. Để duy trì xu hướng tích cực, ngân hàng cần tăng cường công tác thẩm định và giám sát các khoản vay một cách chặt chẽ hơn.

2.3.2.2. Phân theo thời hạn vay vốn:

Trong giai đoạn 2022–2024, Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ đã triển khai nhiều chính sách tín dụng linh hoạt nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Các khoản vay được phân bổ theo thời hạn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, phù hợp với mục tiêu kinh doanh và khả năng tài chính của từng doanh nghiệp. Dưới đây là bảng số liệu chi tiết, phản ánh tình hình hoạt động cho vay đối với DNNVV theo thời hạn vay vốn trong giai đoạn này:

Bảng 2.5. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO THỜI HẠN VAY VỐN (ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ Trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	248,762	100.00	310,471	100.00	431,501	100.00	61,709	24.81	121,030	38.98
Ngắn hạn	96,774	38.90	145,786	46.96	149,066	34.55	49,012	50.65	3,280	2.25
Trung - Dài hạn	151,988	61.10	164,685	53.04	282,435	65.45	12,697	8.35	117,750	71.50
Doanh số thu nợ	197,558	100.00	288,149	100.00	412,637	100.00	90,591	45.86	124,488	43.20
Ngắn hạn	110,000	55.68	147,885	51.32	149,885	36.32	37,885	34.44	2,000	1.35
Trung - Dài hạn	87,558	44.32	140,264	48.68	262,752	63.68	52,706	60.20	122,488	87.33
Dư nợ cuối kì	85,672	100.00	107,994	100.00	126,858	100.00	22,322	26.06	18,864	17.47
Ngắn hạn	28,734	33.54	26,635	24.66	25,816	20.35	-2,099	-7.30	-819	-3.07
Trung - Dài hạn	56,938	66.46	81,359	75.34	101,042	79.65	24,421	42.89	19,683	24.19
Nợ xấu	463	100.00	327	100.00	281	100.00	-136	-29.37	-46	-14.07
Ngắn hạn	146	31.53	87	26.61	83	29.54	-59	-40.41	-4	-4.60
Trung - Dài hạn	317	68.47	240	73.39	198	70.46	-77	-24.29	-42	-17.50
Tỷ lệ nợ xấu	0.54		0.30		0.22					
Ngắn hạn	0.51		0.33		0.32					
Trung - Dài hạn	0.56		0.29		0.20					

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)

Nhận xét:**Doanh số cho vay:**

Trong giai đoạn 2022 – 2024, doanh số hoạt động của DNNVV tăng trưởng ổn định, từ 248,762 triệu đồng năm 2022 lên 431,501 triệu đồng năm 2024 và tốc độ tăng trưởng cũng tăng từ 24.81% lên 38.98%. Điều này phản ánh rằng các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang nhận được nhiều sự hỗ trợ hơn, mở rộng hoạt động và gia tăng nhu cầu sử dụng vốn. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng chưa thực sự bứt phá, đặc biệt tỷ trọng của ngắn hạn và trung - dài hạn có sự biến động đáng kể:

Năm 2023, tỷ trọng ngắn hạn tăng mạnh lên 46.96%, cho thấy các DNNVV có xu hướng sử dụng vốn lưu động nhiều hơn để phục vụ các nhu cầu ngắn hạn như nguyên liệu sản xuất, hàng hóa kinh doanh.

Năm 2024, tỷ trọng giảm xuống 34.55%, trong khi trung - dài hạn tăng mạnh lên 65.45%. Điều này phản ánh xu hướng đầu tư dài hạn của doanh nghiệp tăng lên, do mở rộng sản xuất, mua sắm máy móc hoặc phát triển cơ sở vật chất. DNNVV vẫn gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô, do hạn chế về nguồn vốn và thị trường.

Các doanh nghiệp hiện nay không chỉ tập trung vào mục tiêu ngắn hạn, mà đã bắt đầu chuyển hướng sang các kế hoạch đầu tư dài hạn để phát triển bền vững hơn. Nhưng cần có chính sách hỗ trợ tốt hơn để duy trì tăng trưởng. Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp lớn, khiến DNNVV cần có chiến lược rõ ràng hơn để tồn tại trên thị trường.

Doanh số thu nợ:

Doanh số thu hồi vốn của DNNVV tăng mạnh, từ 197,558 triệu đồng năm 2022 lên 412,637 triệu đồng năm 2024, với mức tăng trưởng giảm nhẹ từ 45.86% xuống còn 43.20%. Đây là dấu hiệu tích cực, cho thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang có sự cải thiện về hiệu quả kinh doanh và khả năng quay vòng vốn. Tuy nhiên, cơ cấu ngắn hạn – trung dài hạn lại có sự thay đổi lớn:

Năm 2022, tỷ trọng thu nợ ngắn hạn chiếm 55.68%, cho thấy phần lớn hoạt động xoay vòng vốn nhanh, tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh nhỏ lẻ.

Năm 2024, tỷ trọng này giảm xuống 36.32%, trong khi trung - dài hạn tăng lên 63.68%, chứng tỏ các doanh nghiệp đã có khả năng trả nợ tốt hơn trong dài hạn, phản ánh tính ổn định của hoạt động kinh doanh. DNNVV đã có sự cải thiện về khả năng quản lý dòng tiền, nhờ tối ưu hóa hoạt động kinh doanh và kiểm soát tài chính tốt hơn. Sự thay đổi

trong chiến lược kinh doanh, với xu hướng đầu tư dài hạn nhiều hơn thay vì chỉ tập trung vào các khoản vốn ngắn hạn.

Dư nợ cuối kỳ:

Dư nợ của DNNVV đã tăng đáng kể từ 85,672 triệu đồng năm 2022 lên 126,858 triệu đồng năm 2024, với mức tăng trưởng giảm từ 26.06% xuống còn 17.47%. Tuy nhiên, tỷ trọng ngắn hạn so với trung - dài hạn có sự thay đổi rõ rệt:

Năm 2022, ngắn hạn chiếm 33.54%, còn trung - dài hạn chiếm 66.46%. Năm 2024, ngắn hạn giảm xuống 20.35%, trong khi trung - dài hạn tăng lên 79.65%. Điều này cho thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang mở rộng hoạt động dài hạn, là do xu hướng đầu tư, mua sắm tài sản cố định hoặc mở rộng quy mô sản xuất. Việc các DNNVV chuyển dịch nhanh sang sử dụng vốn vay dài hạn phản ánh nhu cầu đầu tư dài hạn ngày càng tăng, có thể bắt nguồn từ các chính sách hỗ trợ ưu đãi của ngân hàng và điều kiện thuận lợi trên thị trường. Tuy nhiên, xu hướng này cũng tiềm ẩn rủi ro, đặc biệt là áp lực thanh khoản đối với doanh nghiệp, do họ vẫn cần đảm bảo dòng tiền ngắn hạn để phục vụ hoạt động sản xuất – kinh doanh hàng ngày. Khi khả năng quản lý vốn ngắn hạn chưa hiệu quả, doanh nghiệp có xu hướng dựa nhiều vào vốn vay dài hạn thay vì sử dụng vốn tự có, điều này có thể dẫn đến mất cân đối tài chính và ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn trong ngắn hạn.

Nợ xấu:

Năm 2022: nợ xấu ở mức 463 triệu đồng đến năm 2023 giảm xuống còn 327 triệu đồng và năm 2024 tiếp tục giảm còn 281 triệu đồng

Việc nợ xấu giảm dần qua từng năm thể hiện hiệu quả trong công tác thẩm định, quản lý và theo dõi quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng. Đồng thời, cũng cho thấy năng lực trả nợ của doanh nghiệp nhỏ và vừa đang có chiều hướng cải thiện, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động sản xuất – kinh doanh phục hồi sau đại dịch.

Tỷ lệ nợ xấu:

Tỷ lệ nợ xấu cũng giảm đáng kể và liên tục qua từng năm, cho thấy chất lượng quản lý các khoản cho vay đang được nâng cao:

Năm 2022 tỷ lệ nợ xấu là 0.54% đến năm 2023 giảm còn 0.30% và năm 2024 tiếp tục giảm xuống còn 0.22%

Việc tỷ lệ nợ xấu giảm đều ở cả hai nhóm thời hạn cho vay cho thấy khả năng thu hồi nợ tốt và khách hàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ ngày càng nghiêm túc. Điều này cũng phản ánh mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay của đơn vị đang được kiểm soát chặt chẽ và hiệu quả.

2.3.2.3. Phân theo hình thức đảm bảo:

Trong hoạt động cho vay của ngân hàng, có hai hình thức chính được phân loại dựa trên việc có hoặc không có tài sản làm bảo đảm. Cụ thể, cho vay có tài sản đảm bảo được đánh giá ưu việt nhờ tài sản thế chấp góp phần giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng thu hồi nợ khi khách hàng không thực hiện cam kết, từ đó tạo ra nền tảng vững chắc cho danh mục cho vay. Tuy nhiên, lợi thế an toàn vốn của các khoản cho vay có tài sản đảm bảo đã khiến hình thức này luôn chiếm tỷ trọng rất lớn. Điều đó giúp ngân hàng cung cấp lãi suất cạnh tranh nhờ vào việc sử dụng vốn hiệu quả và kiểm soát rủi ro tốt, từ đó giảm chi phí cho vay. Đồng thời, việc hỗ trợ vốn dài hạn cũng tạo điều kiện cho doanh nghiệp yên tâm đầu tư, mở rộng sản xuất, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững cho cả hai bên. Từ đó xác định lợi thế chiến lược so với cho vay không có tài sản đảm bảo. Dưới đây là bảng số liệu chi tiết trong giai đoạn 2022 – 2024:

Bảng 2.6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO HÌNH THỨC ĐẢM BẢO

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/ giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	248,762	100.00	310,471	100.00	431,501	100.00	61,709	24.81	121,030	38.98
Có tài sản đảm bảo	197,588	79.43	244,578	78.78	361,711	83.83	46,990	23.78	117,133	47.89
Không có tài sản đảm bảo	51,174	20.57	65,893	21.22	69,790	16.17	14,719	28.76	3,897	5.91
Doanh số thu nợ	197,558	100.00	288,149	100.00	412,637	100.00	90,591	45.86	124,488	43.20
Có tài sản đảm bảo	173,225	87.68	231,887	80.47	342,551	83.02	58,662	33.86	110,664	47.72
Không có tài sản đảm bảo	24,333	12.32	56,262	19.53	70,086	16.98	31,929	131.22	13,824	24.57
Dư nợ cuối kì	85,672	100.00	107,994	100.00	126,858	100.00	22,322	26.06	18,864	17.47
Có tài sản đảm bảo	70,761	82.60	83,452	77.27	102,612	80.89	12,691	17.94	19,160	22.96
Không có tài sản đảm bảo	14,911	17.40	24,542	22.73	24,246	19.11	9,631	64.59	-296	-1.21
Nợ xấu	463	100.00	327	100.00	281	100.00	-136	-29.37	-46	-14.07
Có tài sản đảm bảo	387	83.59	275	84.10	233	82.92	-112	-28.94	-42	-15.27
Không có tài sản đảm bảo	76	16.41	52	15.90	48	17.08	-24	-31.58	-4	-7.69
Tỷ lệ nợ xấu	0.54		0.30		0.22					
Có tài sản đảm bảo	0.55		0.33		0.23					
Không có tài sản đảm bảo	0.51		0.21		0.20					

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)

Nhận xét:**Doanh số cho vay:**

Doanh số cho vay cho thấy một xu hướng tăng trưởng nhất quán qua các năm, tuy nhiên, cấu trúc tăng trưởng và tốc độ phát triển giữa hai loại hình cho vay có sự khác biệt đáng kể. Doanh số cho vay có tài sản đảm bảo đang khẳng định vị thế là trụ cột chính trong hoạt động cho vay, thể hiện qua giá trị tăng trưởng ấn tượng từ 197,588 triệu đồng vào năm 2022 lên đến 361,711 triệu đồng vào năm 2024. Mức tăng trưởng này cho thấy sự tin tưởng và tập trung nguồn lực của tổ chức vào các khoản vay có tài sản thế chấp. Mặc dù vậy, tốc độ tăng trưởng của mảng này đã có dấu hiệu chậm lại vào năm 2023 với tỷ trọng 78.78% giảm nhẹ so với năm 2022 và năm 2024. Sự giảm nhẹ này có thể được lý giải bởi nhiều yếu tố, bao gồm quy mô doanh số đã đạt mức lớn hơn, khiến việc duy trì tốc độ tăng trưởng cao trở nên thách thức hơn phản ánh sự điều chỉnh trong chiến lược tăng trưởng, tập trung hơn vào chất lượng tín dụng hoặc hiệu quả hoạt động. Song song đó, doanh số cho vay không có tài sản đảm bảo cũng cho thấy sự tăng trưởng về mặt giá trị, từ 51,174 triệu đồng năm 2022 lên 65,893 triệu đồng năm 2023 và đạt 69,790 triệu đồng năm 2024. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của mảng này lại có xu hướng giảm mạnh và rõ rệt hơn so với cho vay có tài sản đảm bảo. Cụ thể, tỷ lệ tăng trưởng giảm từ 20.57% năm 2022 và 21.22% năm 2023 xuống chỉ còn 16.17% năm 2024. Sự chênh lệch đáng kể trong tốc độ tăng trưởng giữa hai loại hình cho vay này củng cố nhận định rằng MB Hoà Thọ đang ưu tiên một cách chiến lược mảng cho vay có tài sản đảm bảo. Quyết định này được đưa ra vì ngân hàng nhận thấy rằng các khoản vay có tài sản bảo đảm thường an toàn hơn. Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ, ngân hàng có thể xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi một phần hoặc toàn bộ số tiền đã cho vay. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro và bảo vệ ngân hàng khỏi các tổn thất tài chính có thể xảy ra. Mặc dù cho vay không có tài sản đảm bảo có ưu điểm về thủ tục đơn giản và nhanh chóng, thu hút một phân khúc khách hàng nhất định, nhưng rủi ro cao hơn dường như là yếu tố then chốt tập trung và ưu tiên phát triển mảng cho vay có tài sản đảm bảo hơn.

Doanh số thu nợ:

Ngân hàng đang quản lý các khoản vay của mình một cách hiệu quả khi cả doanh số thu nợ từ khoản vay có tài sản đảm bảo và không có tài sản đảm bảo đều ghi nhận sự

tăng trưởng ổn định qua ba năm. Đối với doanh số thu nợ có tài sản đảm bảo, mức tăng trưởng ấn tượng từ 173,225 triệu đồng năm 2022 lên 342,551 triệu đồng năm 2024 cho thấy khả năng thu hồi vốn tốt ở mảng này, tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng có dấu hiệu chậm lại ở năm 2023 và năm 2024 điều này có thể do quy mô dư nợ tăng lên hoặc các yếu tố kinh tế vĩ mô. Tương tự, doanh số thu nợ của khoản vay không có tài sản đảm bảo cũng tăng từ 24,333 triệu đồng năm 2022 lên 70,086 triệu đồng năm 2024, nhưng tốc độ tăng trưởng chậm hơn và có xu hướng giảm rõ rệt, phản ánh những thách thức nhất định trong việc thu hồi nợ ở phân khúc này. Sự khác biệt này củng cố nhận định về ý thức trả nợ cao hơn của khách hàng vay có tài sản đảm bảo, giúp ngân hàng quản lý rủi ro tốt hơn.

Dư nợ cuối kỳ:

Chiến lược ưu tiên và mở rộng khoản vay có tài sản đảm bảo của ngân hàng được thể hiện rõ qua sự tăng trưởng mạnh mẽ và đều đặn của dư nợ, từ 70,761 triệu đồng năm 2022 lên 102,612 triệu đồng năm 2024, mặc dù tỷ lệ tăng trưởng có xu hướng chậm lại theo quy luật của quy mô lớn. Trong khi đó, dư nợ của khoản vay không có tài sản đảm bảo cũng tăng, từ 14,911 triệu đồng năm 2022 lên 24,246 triệu đồng năm 2024, nhưng tốc độ tăng trưởng chậm hơn đáng kể so với mảng có tài sản đảm bảo. Điều này cho thấy ngân hàng đang chủ động tập trung vào phân khúc cho vay có tài sản đảm bảo như một biện pháp kiểm soát rủi ro hiệu quả. Việc ưu tiên nhóm vay này góp phần duy trì chất lượng cho vay ổn định và thúc đẩy tăng trưởng doanh số cũng như lợi nhuận chung của ngân hàng.

Nợ xấu:

Một điểm đáng chú ý là nợ xấu liên tục giảm mạnh qua các năm. Từ mức 463 triệu đồng năm 2022, nợ xấu đã giảm xuống 327 triệu đồng vào năm 2023 (giảm 29.37%) và tiếp tục xuống còn 281 triệu đồng năm 2024 (giảm thêm 14.07%).

Nợ xấu từ khoản có TSBĐ vẫn chiếm phần lớn nhưng giảm dần (từ 387 triệu đồng xuống còn 233 triệu đồng).

Nợ xấu từ khoản không có TSBĐ cũng giảm (từ 75 triệu đồng xuống còn 48 triệu đồng) cho thấy dù không có TSBĐ nhưng rủi ro vẫn được kiểm soát tốt.

Việc duy trì xu hướng giảm liên tiếp cho thấy khách hàng có trách nhiệm hơn trong việc trả nợ, và ngân hàng đã nâng cao hiệu quả trong việc thẩm định trước khi cho vay, theo

đổi, nhắc nhở và phối hợp với khách hàng khi có khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Ngoài ra, điều này còn thể hiện năng lực trong việc đánh giá và lựa chọn hồ sơ vay vốn một cách cẩn trọng và phù hợp.

Tỷ lệ nợ xấu:

Tổng tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giảm mạnh qua các năm, từ 0.54% năm 2022 xuống 0.30% năm 2023 và tiếp tục giảm còn 0.22% vào năm 2024.

Trong đó, tỷ lệ nợ xấu từ các khoản vay có tài sản đảm bảo giảm từ 0.55% xuống 0.23%. Sự giảm này cho thấy ngân hàng đã kiểm soát rủi ro tốt hơn ở phân khúc này nhờ việc thẩm định kỹ lưỡng tài sản đảm bảo, lựa chọn khách hàng cẩn trọng và giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn. Ngoài ra, tài sản đảm bảo cũng giúp ngân hàng chủ động hơn trong xử lý nợ khi khách hàng mất khả năng trả nợ.

Tỷ lệ nợ xấu từ các khoản vay không có tài sản đảm bảo cũng giảm từ 0.51% xuống 0.20%, phản ánh sự cải thiện trong công tác đánh giá tín nhiệm và quản lý khoản vay của ngân hàng, dù đây vẫn là nhóm tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn.

Đáng chú ý là tỷ lệ nợ xấu của khoản không có TSBD không cao hơn khoản có TSBD, thậm chí có lúc thấp hơn. Điều này chứng minh rằng năng lực sàng lọc, lựa chọn khách hàng và quản lý khoản vay đã được thực hiện hiệu quả, bất kể có tài sản bảo đảm hay không.

2.3.2.4. Phân theo ngành kinh tế:

Trong những năm gần đây, nền kinh tế của Thành phố Đà Nẵng đã cho thấy dấu hiệu phát triển vượt bậc với những chỉ số tăng trưởng ấn tượng trong nhiều ngành nghề. Điều này góp phần định hình một môi trường kinh doanh năng động, tạo điều kiện thu hút nguồn vốn và thúc đẩy cạnh tranh, từ đó đóng góp vào chất lượng cuộc sống và môi trường hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Dưới đây là bảng số liệu chi tiết:

Bảng 2.7. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 PHÂN THEO NGÀNH NGHỀ

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)	Số tiền tăng/giảm	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
Doanh số cho vay	248,762	100.00	310,471	100.00	431,501	100.00	61,709	24.81	121,030	38.98
Xây dựng	115,062	46.25	143,772	46.31	253,647	58.78	28,710	24.95	109,875	76.42
Thương mại - Dịch vụ	90,754	36.48	112,943	36.38	144,098	33.39	22,189	24.45	31,155	27.58
Chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản	42,946	17.26	51,442	16.57	69,029	16.00	8,496	19.78	17,587	34.19
Doanh số thu nợ	197,558	100.00	288,149	100.00	412,637	100.00	90,591	45.86	124,488	43.20
Xây dựng	93,876	47.52	124,025	43.04	242,331	58.73	30,149	32.12	118,306	95.39
Thương mại - Dịch vụ	71,802	36.34	97,664	33.89	101,277	24.54	25,862	36.02	3,613	3.70
Chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản	31,880	16.14	47,146	16.36	63,551	15.40	15,266	47.89	16,405	34.80
Dư nợ cuối kì	85,672	100.00	107,994	100.00	126,858	100.00	22,322	26.06	18,864	17.47
Xây dựng	48,709	56.86	68,456	63.39	79,772	62.88	19,747	40.54	11,316	16.53
Thương mại - Dịch vụ	35,004	40.86	50,283	46.56	93,104	73.39	15,279	43.65	42,821	85.16
Chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản	1,959	2.29	6,255	5.79	11,733	9.25	4,296	219.30	5,478	87.58
Nợ xấu	463	100.00	327	100.00	281	100.00	-136	-29.37	-46	-14.07
Xây dựng	298	64.36	188	57.49	158	56.23	-110	-36.91	-30	-15.96
Thương mại - Dịch vụ	157	33.91	128	39.14	103	36.65	-29	-18.47	-25	-19.53

Chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản	8	1.73	11	3.36	20	7.12	3	37.50	9	81.82
Tỷ lệ nợ xấu	0.54		0.30		0.22					
Xây dựng	0.61		0.27		0.20					
Thương mại - Dịch vụ	0.45		0.25		0.11					
Chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản	0.41		0.18		0.17					

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Hòa Thọ)

Nhận xét:**Doanh số cho vay:**

Doanh số cho vay ngành xây dựng tăng trưởng mạnh qua các năm, từ 115,062 triệu đồng năm 2022, lên 143,772 triệu đồng năm 2023 và đạt 253,647 triệu đồng năm 2024, tương ứng tốc độ tăng trưởng 24.95% và 76.42%. Đây là lĩnh vực có doanh số cho vay lớn nhất, chiếm 58.78% tổng dư nợ năm 2024, tăng mạnh so với tỷ trọng 46.25% năm 2022. Mục đích của ngành Xây dựng chủ yếu để mua vật tư, chi trả nhân công, thực hiện các hợp đồng xây dựng... Điều này phản ánh nhu cầu vốn trong ngành xây dựng gia tăng mạnh mẽ, phù hợp với bối cảnh phục hồi thị trường bất động sản và tăng trưởng đầu tư cơ sở hạ tầng. MB PGD Hòa Thọ đã kịp thời nắm bắt cơ hội này để mở rộng tín dụng, đồng thời áp dụng lãi suất ưu đãi và các gói tài trợ dự án giúp thu hút nhiều doanh nghiệp xây dựng nhỏ và vừa.

Doanh số cho vay thương mại – dịch vụ cũng ghi nhận mức tăng ổn định, từ 90,754 triệu đồng năm 2022 lên 112,943 triệu đồng năm 2023 (tăng 24.45%) và tiếp tục tăng lên 144,098 triệu đồng năm 2024 (tăng 27.58%). Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm nhẹ từ 36.48% còn 33.39%, do mức tăng của ngành xây dựng vượt trội hơn. Mục đích của ngành này chủ yếu để mở rộng kinh doanh, thanh toán các chi phí mặt bằng, vận hành cửa hàng dịch vụ... Dù vậy, đây vẫn là nhóm ngành được MB tập trung đẩy mạnh nhờ vào tính thanh khoản cao, thời gian vay ngắn và hiệu quả sinh lời tốt. Sự phục hồi của ngành bán lẻ, logistics, và dịch vụ ăn uống sau dịch cũng góp phần thúc đẩy nhu cầu vay vốn lưu động, vốn quay vòng nhanh.

Mặc dù là ngành chế biến nuôi trồng, nông lâm, thủy sản có doanh số cho vay thấp nhất trong 3 nhóm ngành, nhưng vẫn có sự tăng trưởng tương đối ổn định qua các năm: từ 42,946 triệu đồng năm 2022, tăng lên 51,442 triệu đồng năm 2023 và đạt 69,029 triệu đồng năm 2024. Mục đích của ngành này chủ yếu để phục vụ mua giống, thức ăn chăn nuôi, cải tạo máy móc phục vụ vào sản xuất. Đây là lĩnh vực có tính rủi ro cao, phụ thuộc nhiều vào thời tiết, mùa vụ và biến động giá cả thị trường. Tuy vậy, MB vẫn duy trì hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp nông nghiệp nhờ các chính sách hỗ trợ DNNVV theo định hướng phát triển nông nghiệp bền vững, đi kèm với điều kiện vay linh hoạt, thế chấp phù hợp và lãi suất ưu đãi.

Doanh số thu nợ:

Tổng doanh số thu nợ tại MB – PGD Hòa Thọ có sự tăng trưởng mạnh mẽ từ 197,558 triệu đồng năm 2022, lên 288,149 triệu đồng năm 2023 (tăng 45.86%) và tiếp tục đạt 412,637 triệu đồng năm 2024 nhưng tốc độ tăng trưởng có phần giảm xuống còn 43.20%. Điều này cho thấy chất lượng thu hồi vốn của ngân hàng ngày càng cải thiện, phản ánh hiệu quả trong công tác quản trị rủi ro và thu hồi nợ.

Ngành xây dựng dẫn đầu về giá trị thu nợ với mức tăng vượt bậc từ 93,876 triệu đồng (2022) lên 242,331 triệu đồng (2024), tốc độ tăng tới 95.39% so với năm 2023. Tỷ trọng thu nợ cũng tăng từ 47.52% lên 58.73%, cho thấy các khoản cho vay trong ngành này được thu hồi tốt, nhờ hiệu quả kinh doanh tăng và tiến độ dự án được đẩy nhanh.

Ngành thương mại – dịch vụ có tốc độ thu nợ chậm lại, giá trị thu nợ chỉ tăng nhẹ từ 97,664 triệu đồng (2023) lên 101,277 triệu đồng (2024). Tỷ trọng giảm mạnh từ 33.89% xuống còn 24.54%, cho thấy một số khoản vay trong lĩnh vực này đang có xu hướng kéo dài thời gian đáo hạn hoặc chậm trả, do biến động thị trường hoặc khó khăn sau phục hồi.

Ngành chế biến, nuôi trồng nông – lâm – thủy sản vẫn duy trì tăng trưởng tốt với 47.89% năm 2023 và 34.80% năm 2024, cho thấy khả năng trả nợ đang dần được cải thiện trong lĩnh vực vốn nhiều rủi ro này.

Dư nợ cuối kỳ:

Tổng dư nợ cuối kỳ ghi nhận mức tăng trưởng đều qua 3 năm: từ 85.672 triệu đồng năm 2022 lên 107.994 triệu đồng năm 2023, và đạt 126.858 triệu đồng vào năm 2024. Mặc dù vẫn tăng trưởng qua từng năm, nhưng tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại. Điều này cho thấy ngân hàng đang hướng đến sự tăng trưởng ổn định và bền vững hơn, thay vì mở rộng dư nợ quá nhanh, nhằm đảm bảo kiểm soát tốt rủi ro tín dụng.

Ngành xây dựng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong dư nợ, với mức tăng từ 48,709 triệu đồng (2022) lên 79,772 triệu đồng (2024), chiếm 62.88% tổng dư nợ. Việc dư nợ tiếp tục tăng cao cho thấy ngân hàng vẫn ưu tiên tài trợ dài hạn cho các công trình, dự án có tiềm năng sinh lời cao.

Ngành thương mại – dịch vụ có mức tăng mạnh nhất từ 35,004 triệu đồng (2023) lên 93,104 triệu đồng (2024). Đây có thể là kết quả của các chương trình tài trợ vốn lưu động ưu đãi của MB, hướng đến hỗ trợ hoạt động kinh doanh ngắn hạn.

Ngành chế biến, nuôi trồng nông – lâm – thủy sản cũng tăng gần gấp đôi dư nợ cuối kỳ trong 2 năm qua (từ 1,959 triệu đồng lên 11,733 triệu đồng), nhưng tỷ trọng vẫn nhỏ (chỉ chiếm 9.25%), phù hợp với chính sách thận trọng do đặc thù rủi ro cao.

Nợ xấu:

Tổng nợ xấu tại PGD Hòa Thọ giảm liên tục qua các năm: từ 463 triệu đồng (2022) còn 327 triệu (2023) và tiếp tục giảm về 281 triệu đồng năm 2024, thể hiện nỗ lực kiểm soát và xử lý nợ xấu hiệu quả của ngân hàng.

Ngành xây dựng vẫn là lĩnh vực có giá trị nợ xấu (158 triệu đồng năm 2024), nhưng đã giảm dần qua từng năm. Tỷ trọng vẫn chiếm trên 56.23% trong tổng nợ xấu, do đặc thù ngành sử dụng vốn lớn, thời gian hoàn vốn dài, dễ phát sinh rủi ro nếu dự án chậm tiến độ.

Ngành thương mại – dịch vụ có mức giảm nợ xấu mạnh nhất từ 157 triệu năm 2022 xuống 128 triệu năm 2023 và 103 triệu năm 2024, tuy nhiên tỷ trọng vẫn khá cao cần tiếp tục kiểm soát. Sự cải thiện này có thể đến từ việc kiểm soát chặt chẽ hơn dòng tiền của doanh nghiệp và các biện pháp linh hoạt hỗ trợ khách hàng gặp khó khăn. Tuy nhiên, tỷ trọng nợ xấu trong ngành vẫn ở mức cao, do hoạt động thương mại thường bị ảnh hưởng mạnh bởi biến động cung – cầu thị trường và khả năng xoay vòng vốn nhanh.

Ngành chế biến, nuôi trồng nông – lâm – thủy sản có nợ xấu thấp nhất, chỉ còn 20 triệu đồng năm 2024, nhưng tỷ trọng vẫn ở mức 7.12%, phản ánh rủi ro tín dụng còn khá cao trong ngành. Nguyên nhân có thể do đặc điểm sản xuất chịu ảnh hưởng nhiều từ yếu tố thiên nhiên, giá nông sản bấp bênh, thị trường đầu ra không ổn định và năng lực tài chính của doanh nghiệp trong ngành còn yếu.

Tỷ lệ nợ xấu:

Tỷ lệ nợ xấu chung của PGD Hòa Thọ đã giảm đều từ 0.54% năm 2022, còn 0.30% năm 2023, và tiếp tục đạt mức thấp nhất 0.22% năm 2024, đáp ứng tốt yêu cầu kiểm soát nợ xấu theo quy định của NHNN.

Tỷ lệ nợ xấu ngành xây dựng giảm nhẹ từ 0.61% năm 2022 xuống 0.20% năm 2024, cho thấy kiểm soát rủi ro đang được cải thiện.

Ngành thương mại – dịch vụ cũng duy trì mức thấp 0.11%, dù dư nợ tăng nhanh – đây là điểm tích cực.

Ngành chế biến, nông – lâm – thủy sản giảm mạnh tỷ lệ nợ xấu từ 0.41% xuống còn 0.17%, cho thấy đã có sự chuyển biến đáng kể trong kiểm soát rủi ro và chất lượng khoản vay.

2.4. Đánh giá tình hình cho vay của Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ giai đoạn năm 2022 – 2024

2.4.1. Những thành tựu đạt được

Trong giai đoạn 2022–2024, hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại MB – PGD Hòa Thọ có nhiều chuyển biến tích cực. Quy mô tín dụng mở rộng rõ rệt, phản ánh qua việc các doanh nghiệp ngày càng tin tưởng và lựa chọn MB – PGD Hòa Thọ là đơn vị cung cấp vốn phù hợp cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động và phát triển ổn định trong điều kiện thực tế. Doanh số cho vay tăng trưởng đều qua các năm, chứng tỏ khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp đã được cải thiện, đồng thời cũng thể hiện sự hiệu quả trong việc triển khai các chính sách sản phẩm tín dụng của ngân hàng.

Không chỉ tăng trưởng về quy mô, cơ cấu thời hạn vay cũng chuyển dịch theo hướng tích cực. Các khoản vay trung – dài hạn dần chiếm ưu thế, cho thấy xu hướng mở rộng đầu tư, phát triển dài hạn của các doanh nghiệp, đồng thời phản ánh sự tin tưởng vào môi trường kinh doanh ổn định và sự hỗ trợ từ ngân hàng. Điều này chứng minh MB Hòa Thọ đã linh hoạt trong cơ cấu sản phẩm, đáp ứng đúng nhu cầu thực tế của khách hàng.

Chất lượng tín dụng được kiểm soát hiệu quả, với tỷ lệ nợ xấu liên tục giảm qua các năm. Các khoản vay chủ yếu có tài sản đảm bảo, giúp giảm thiểu rủi ro và nâng cao khả năng thu hồi nợ khi cần thiết. Công tác thẩm định, quản lý sau vay và theo dõi khoản vay được thực hiện chặt chẽ, góp phần nâng cao chất lượng danh mục tín dụng đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Cùng với đó, đội ngũ nhân sự tại PGD trẻ trung, năng động, luôn sẵn sàng hỗ trợ khách hàng một cách tận tâm và chuyên nghiệp. Sự am hiểu thị trường địa phương và tinh thần cầu tiến của cán bộ nhân viên là yếu tố nền tảng giúp ngân hàng tạo dựng được lòng tin và mở rộng tệp khách hàng doanh nghiệp.

2.4.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân:

MB Bank – PGD Hòa Thọ đã có những bước tiến rõ rệt trong hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), góp phần tích cực vào việc thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định trong quá trình triển khai mà ngân hàng cần khắc phục để nâng cao hiệu quả và chất lượng cho vay.

Trước hết, quy mô cho vay đối với ngành chế biến, nuôi trồng nông, lâm, thủy sản vẫn còn khá khiêm tốn so với tiềm năng phát triển của lĩnh vực này. Dư nợ của ngành này chiếm tỷ trọng thấp hơn đáng kể so với các lĩnh vực khác như xây dựng hay thương mại – dịch vụ. Nguyên nhân có thể xuất phát từ việc ngân hàng chưa có sự hiểu biết đầy đủ và sâu sắc về đặc điểm, chu kỳ sản xuất, cũng như mức độ rủi ro đặc thù của ngành nông nghiệp. Điều này khiến công tác thẩm định hồ sơ vay trở nên thận trọng hơn, từ đó ảnh hưởng đến quyết định cấp vốn. Mặt khác, ngân hàng cũng chưa xây dựng được các sản phẩm tín dụng chuyên biệt phù hợp với đặc thù của ngành, dẫn đến việc chưa tận dụng hết được cơ hội phát triển từ lĩnh vực có nhiều tiềm năng này. Để cải thiện, ngân hàng cần nghiên cứu kỹ thị trường, xây dựng các gói vay linh hoạt hơn và đẩy mạnh hỗ trợ doanh nghiệp trong khâu tư vấn, hồ sơ và thủ tục vay vốn.

Tiếp theo, tình trạng nợ xấu trong các khoản vay trung – dài hạn chưa ổn định qua các năm cũng là vấn đề đáng lưu ý. Các khoản vay trung – dài hạn thường có giá trị lớn, thời gian hoàn trả kéo dài nên tiềm ẩn nhiều rủi ro nếu không được quản lý chặt chẽ. Một trong những nguyên nhân chính là quy trình thẩm định ban đầu chưa thực sự hiệu quả, dẫn đến việc lựa chọn khách hàng chưa sát với thực tế năng lực tài chính và khả năng trả nợ. Bên cạnh đó, sau khi giải ngân, công tác kiểm tra, giám sát sử dụng vốn đôi khi còn lỏng lẻo, thiếu thường xuyên, khiến các vấn đề phát sinh của khách hàng không được phát hiện và xử lý kịp thời. Ngoài ra, áp lực về chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ cũng có thể khiến cán bộ tín dụng đánh giá rủi ro chưa khách quan, dẫn đến việc phê duyệt các khoản vay tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn. Những yếu tố này đòi hỏi ngân hàng phải tăng cường kiểm soát nội bộ, hoàn thiện quy trình thẩm định tín dụng, cũng như áp dụng công nghệ để giám sát và phân tích rủi ro hiệu quả hơn trong toàn bộ vòng đời khoản vay.

Một hạn chế khác cần được đề cập là hệ thống chính sách và sản phẩm tín dụng hiện nay của MB Bank – PGD Hòa Thọ chưa thực sự linh hoạt để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn ngày càng đa dạng và đặc thù của DNNVV. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường có quy mô khác nhau, hoạt động trong nhiều lĩnh vực với đặc điểm sản xuất kinh doanh riêng biệt, nên yêu cầu các gói vay được thiết kế phù hợp, từ thời hạn vay, phương thức trả nợ cho đến điều kiện bảo đảm. Tuy nhiên, hiện tại ngân hàng vẫn còn thiếu các sản phẩm mang tính chuyên biệt, đồng thời quy trình xét duyệt vay vốn đôi khi còn cứng nhắc, gây khó khăn cho khách hàng trong việc tiếp cận nguồn vốn. Điều này đã phần nào hạn chế khả năng mở rộng quy mô cho vay và chưa khai thác hết được tiềm năng của khối DNNVV. Trong thời gian tới, MB Bank – PGD Hòa Thọ cần chú trọng vào việc cải tiến chính sách tín dụng, phát triển các sản phẩm tài chính linh hoạt, đồng thời đẩy mạnh hoạt động tư vấn tài chính để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn dễ dàng hơn. Tóm lại, mặc dù MB Bank – PGD Hòa Thọ đã có những bước phát triển tích cực trong hoạt động cho vay đối với DNNVV, song để phát huy tối đa hiệu quả, ngân hàng cần khắc phục một số tồn tại liên quan đến quy mô cho vay theo ngành, quản lý nợ trung – dài hạn và sự linh hoạt trong chính sách tín dụng. Việc cải thiện những điểm này sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, đồng thời khẳng định vai trò của ngân hàng trong việc đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PGD HÒA THỌ GIAI ĐOẠN 2025 – 2027:

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng TMCP Quân Đội

Chính phủ, thông qua Nghị định số 80/2021/NĐ-CP, đã xác định rõ việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là một trong những ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia. Với tầm nhìn này, Nhà nước cam kết tạo môi trường thuận lợi để DNNVV phát huy tối đa tính sáng tạo và năng lực cạnh tranh, không ngừng nâng cao năng lực pháp lý, ứng dụng khoa học công nghệ, khai thác hiệu quả nguồn lực và mở rộng hợp tác với các loại hình doanh nghiệp khác. Mục tiêu không chỉ là nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn thúc đẩy sản xuất kinh doanh, tạo thêm việc làm ổn định và góp phần nâng cao mức sống cho người lao động, đồng thời đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Trên cơ sở các quan điểm, chủ trương phát triển DNNVV của Đảng và Nhà nước, nhận thức rõ vai trò và tầm quan trọng của hoạt động cho vay DNNVV đối với hoạt động tín dụng chung của chi nhánh và qua phân tích, đánh giá thực trạng tình hình cho vay DNNVV hiện nay, định hướng mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay DNNVV của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ trong thời gian tới có nội dung như sau:

Thứ nhất, ngân hàng cần đẩy mạnh triển khai chính sách cho vay có hỗ trợ lãi suất nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các đối tượng có hoạt động sản xuất, kinh doanh. Trong đó, nên ưu tiên cho vay đối với các ngành nghề thuộc lĩnh vực dịch vụ, chế biến, công nghiệp và các mô hình sản xuất nhỏ lẻ. Đặc biệt, tập trung hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ có đầu ra ổn định, dòng tiền chắc chắn, năng lực tài chính tốt và có tài sản bảo đảm.

Ngoài ra, cần mở rộng đối tượng cho vay đến các cá nhân và hộ gia đình có hoạt động kinh doanh riêng như: kinh doanh tại chợ, buôn bán nhỏ, sản xuất tại hộ gia đình, dịch vụ ăn uống, vận tải, v.v. Đây là những đối tượng có nhu cầu vốn ngắn hạn để xoay vòng hoạt động kinh doanh, nhưng thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tín dụng

chính thức. Việc hỗ trợ vốn cho nhóm đối tượng này không chỉ giúp họ duy trì hoạt động mà còn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Thứ hai, thực hiện kiểm soát lãi suất cho vay, áp dụng lãi suất linh hoạt và phù hợp với từng đối tượng, ngành nghề cho vay với tính cạnh tranh cao.

Thứ ba, tiếp tục duy trì và nâng cao chất lượng cho vay. Các cán bộ tín dụng cần sát sao kiểm tra giám sát các khoản vay, theo dõi quá trình sử dụng vốn của khách hàng đồng thời có biện pháp phù hợp để nhắc nhở khách hàng trả nợ lãi và gốc đúng hạn nhằm hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình cho vay.

Thứ tư, thường xuyên theo dõi và đánh giá khách hàng DNNVV trên địa bàn theo nhiều tiêu chí để tìm đối tượng khách hàng mục tiêu nằm trong định hướng tín dụng, từ đó có chiến lược tập trung tiếp thị, chăm sóc. Phát triển khách hàng mới và duy trì tốt lượng khách hàng thân quen, đảm bảo tuân thủ theo đúng định hướng tín dụng của lãnh đạo ngân hàng trong giai đoạn tiếp theo.

Thứ năm, thực hiện đơn giản hóa các thủ tục cho vay, rút ngắn thời gian giải quyết món vay nhất là quá trình thẩm định và giải ngân, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNNVV.

3.2. Thách thức và cơ hội nâng cao hiệu quả tín dụng đối với DNNVV tại PGD Hòa Thọ

❖ Thách thức:

Trong giai đoạn từ năm 2025-2027, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có khả năng phải đối mặt với nhiều thách thức và rủi ro tiềm ẩn liên quan đến tình hình kinh tế toàn cầu và nội địa. Những nguy cơ phát sinh nợ xấu có thể xảy ra khi thị trường chưa hoàn toàn ổn định, hoạt động kinh doanh chịu tác động bởi biến động tài chính, môi trường, và sự cạnh tranh ngày càng cao. Dòng tiền của doanh nghiệp cũng có nguy cơ bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi trong nhu cầu tiêu thụ và các thách thức liên quan đến thị trường đầu ra, sản xuất kinh doanh bị thu hẹp hoặc điều chỉnh để thích nghi với điều kiện mới.

Trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động, MB Bank – PGD Hòa Thọ cũng phải đối mặt với không ít thách thức. Các yếu tố như khủng hoảng tài chính, biến đổi khí hậu, dịch bệnh, hay sự gián đoạn chuỗi cung ứng đều có thể làm chậm chu kỳ tín dụng, kéo dài thời gian thu hồi vốn. Điều này gây áp lực lớn lên khả năng quản lý thanh khoản và duy trì vòng quay vốn hiệu quả của ngân hàng.

Bên cạnh đó, giá cả hàng hóa và chi phí vận hành tăng cao cũng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Việc kiểm soát chi phí, tối ưu hóa quy trình và nâng cao hiệu suất hoạt động trở thành yêu cầu cấp thiết. Trong hoàn cảnh này, MB Bank cần tập trung đầu tư vào công nghệ số, tăng cường năng lực quản trị rủi ro, và thích ứng linh hoạt với các chính sách kinh tế – tài chính vĩ mô để đảm bảo ổn định hoạt động và duy trì khả năng hỗ trợ khách hàng một cách hiệu quả và bền vững.

❖ Cơ hội:

MB Bank – PGD Hòa Thọ hiện đang có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV). Trên nền tảng những thành tựu tích lũy trong giai đoạn trước như cải thiện chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát tốt, cùng danh mục cho vay ngày càng được cơ cấu hợp lý, chi nhánh đã tạo dựng được nền tảng tài chính an toàn và ổn định để sẵn sàng tận dụng các cơ hội trong giai đoạn tới.

Một trong những cơ hội lớn của MB Bank – PGD Hòa Thọ là môi trường kinh tế đang dần phục hồi, nhu cầu vay vốn trong khu vực ngày càng gia tăng, đặc biệt từ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, chế biến và thương mại. Điều này mở ra khả năng mở rộng tệp khách hàng tiềm năng, đồng thời giúp ngân hàng đẩy mạnh các sản phẩm cho vay theo hướng linh hoạt, đa dạng và phù hợp với điều kiện thực tế của từng doanh nghiệp. Việc tiếp tục duy trì lãi suất cạnh tranh và chính sách tín dụng hỗ trợ cũng là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng gia tăng niềm tin và thu hút khách hàng mới.

Bên cạnh đó, MB Bank đang đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số trên toàn hệ thống, tạo cơ hội lớn cho PGD Hòa Thọ nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí vận hành, đồng thời tăng cường trải nghiệm khách hàng thông qua các dịch vụ tài chính số hiện đại. Việc ứng dụng công nghệ trong quy trình thẩm định, xét duyệt và giải ngân giúp tiết kiệm thời gian, kiểm soát rủi ro hiệu quả hơn và gia tăng tính minh bạch, thuận tiện trong giao dịch.

Ngoài ra, vị trí địa lý của PGD Hòa Thọ tại quận Cẩm Lệ – một khu vực đang phát triển nhanh với nhiều cụm công nghiệp, khu dân cư và tiềm năng tiêu dùng lớn – cũng là lợi thế để chi nhánh mở rộng hoạt động, tăng cường sự hiện diện và kết nối với cộng đồng doanh nghiệp địa phương. Sự chủ động trong việc nắm bắt các chính sách hỗ trợ từ ngân

hàng mẹ và nhà nước cũng giúp chi nhánh có thêm công cụ tài chính để hỗ trợ khách hàng hiệu quả hơn, từ đó góp phần vào sự tăng trưởng bền vững và dài hạn.

Từ những yếu tố trên, có thể thấy MB Bank – PGD Hòa Thọ đang đứng trước giai đoạn thuận lợi để đẩy mạnh phát triển, không chỉ nâng cao quy mô dư nợ mà còn tăng cường chất lượng tín dụng và vai trò trong việc hỗ trợ DNNVV – một trong những động lực quan trọng của nền kinh tế địa phương.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng TMCP Quân đội - chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ

❖ Chính sách cho vay đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng

Chính sách tín dụng của ngân hàng cần được xây dựng và phát triển một cách hợp lý, phản ánh đầy đủ các yêu cầu và mục tiêu của hoạt động kinh doanh trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Cụ thể, chính sách này cần quy định rõ thời hạn cho vay phù hợp với từng đối tượng khách hàng, căn cứ vào mục đích sử dụng vốn, chu kỳ kinh doanh, khả năng trả nợ và đặc điểm hoạt động của từng doanh nghiệp, giới hạn cho vay được áp dụng linh hoạt để đảm bảo sự an toàn tài chính, các yêu cầu về tài sản đảm bảo, các phương án xử lý nợ hiệu quả, cùng với mức phí dịch vụ được điều chỉnh hợp lý nhằm tạo điều kiện cho cả khách hàng và doanh nghiệp.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, ngân hàng cần tập trung vào việc định hình các chính sách lãi suất theo hướng linh hoạt, tương thích với từng nhóm khách hàng khác nhau và từng khoản vay cụ thể. Điều này không chỉ giúp thu hút thêm khách hàng mới mà còn tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn một cách thuận lợi, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế.

❖ Cân đối cơ cấu cho vay theo kỳ hạn và tăng trưởng bền vững

MB Bank – PGD Hòa Thọ cần duy trì tỷ trọng cho vay ngắn hạn hợp lý để đảm bảo thanh khoản và ổn định dòng tiền, đồng thời gia tăng mức độ cho vay trung và dài hạn để đáp ứng nhu cầu đầu tư dài hạn của các doanh nghiệp. Việc tăng trưởng cần đi kèm với thẩm định kỹ lưỡng, lựa chọn những khách hàng có năng lực tài chính tốt, phương án kinh doanh hiệu quả và có tài sản đảm bảo, giúp thúc đẩy sự phát triển bền vững và giảm thiểu rủi ro.

❖ **Nâng cao hiệu quả huy động vốn và phát triển công nghệ**

Việc nâng cao hiệu quả huy động vốn giúp ngân hàng đảm bảo được nguồn vốn ổn định và dồi dào, từ đó có điều kiện mở rộng quy mô cho vay đối với DNNVV, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn phục vụ sản xuất – kinh doanh. Đồng thời, phát triển công nghệ góp phần hiện đại hóa quy trình thẩm định, xét duyệt và quản lý khoản vay, giúp giảm chi phí, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và nâng cao chất lượng dịch vụ. Điều này không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV tiếp cận vốn nhanh chóng và minh bạch hơn mà còn giúp ngân hàng kiểm soát rủi ro hiệu quả, qua đó nâng cao hiệu quả và tính bền vững của hoạt động cho vay đối với khu vực doanh nghiệp này.

❖ **Nâng cao chất lượng công tác thẩm định**

Thẩm định là yếu tố quan trọng trong quyết định cho vay DNNVV tại chi nhánh, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng các khoản vay. Mỗi khoản vay cần được thẩm định cẩn thận để đảm bảo giảm thiểu rủi ro. MB Bank – PGD Hòa Thọ cần thẩm định kỹ tính khả thi của phương án vay vốn và khả năng trả nợ của doanh nghiệp, đồng thời xác định các yếu tố tài chính như khả năng thanh toán, sinh lời và cơ cấu vốn qua báo cáo tài chính. Công tác thẩm định giúp chi nhánh sàng lọc khách hàng hiệu quả, giảm thiểu rủi ro các khoản vay sau này. Đồng thời, việc phân tích tác động từ môi trường kinh doanh, như tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát và biến động thị trường, là rất quan trọng để đánh giá khả năng thích ứng của DNNVV. Trong quá trình thẩm định, cần tránh phương pháp máy móc, linh hoạt xử lý từng trường hợp cụ thể.

Ngoài ra, chi nhánh cần duy trì cập nhật thường xuyên về tình hình thực tế của DNNVV, chủ động khảo sát để có thông tin chính xác và đầy đủ hơn về hoạt động của doanh nghiệp, vì hồ sơ vay có thể không phản ánh đầy đủ thực tế.

❖ **Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát các khoản vay**

Sau khi ký kết hợp đồng vay, Ngân hàng không chỉ dừng lại ở việc giải ngân mà còn phải tiếp tục giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp. Việc này rất quan trọng để đảm bảo đồng vốn được sử dụng đúng mục đích và mang lại hiệu quả cao nhất. Cán bộ tín dụng cần kiểm tra thường xuyên quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phát hiện sớm các dấu hiệu sai phạm như sử dụng vốn không đúng mục đích, nhằm giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

Để làm được điều này, các cán bộ tín dụng phải theo dõi diễn biến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, cập nhật tình hình tài sản thế chấp và đánh giá lại các báo cáo tài chính. Nếu tài sản thế chấp giảm giá trị, ngân hàng cần yêu cầu bổ sung tài sản hoặc điều chỉnh dư nợ tương ứng.

Ngoài ra, công tác giám sát đòi hỏi cán bộ tín dụng phải làm việc nghiêm túc, không bị ảnh hưởng bởi lợi ích cá nhân, luôn chủ động phát hiện và xử lý kịp thời những vấn đề phát sinh. Qua đó, ngân hàng không chỉ bảo vệ được quyền lợi mà còn góp phần hỗ trợ doanh nghiệp khắc phục khó khăn và nâng cao chất lượng các khoản vay.

❖ Đa dạng hóa các hình thức đảm bảo khoản vay

Trước nay, để giảm thiểu rủi ro khi cho vay DNNVV, ngân hàng thường yêu cầu tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, điều này không phải lúc nào cũng khả thi và có thể trở thành rào cản lớn khiến nhiều doanh nghiệp có năng lực tài chính tốt nhưng thiếu tài sản thế chấp khó tiếp cận vốn. Vì vậy, MB Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ cần linh hoạt hơn trong việc áp dụng các hình thức bảo đảm khoản vay phù hợp với từng trường hợp.

Bên cạnh việc thế chấp tài sản truyền thống, ngân hàng có thể mở rộng các hình thức đảm bảo khác như bảo lãnh, hoặc các hình thức bảo đảm tín chấp có tiềm năng phát triển trong bối cảnh kinh tế hiện nay. Dù cho vay theo hình thức tín chấp, ngân hàng vẫn yêu cầu các doanh nghiệp chứng minh tình hình tài chính lành mạnh, có tài sản cố định và lưu động phù hợp, cùng các sản phẩm kinh doanh hiệu quả và ổn định trên thị trường.

Ngoài ra, các biện pháp bảo đảm khoản vay đều phải được lập thành văn bản. Tuy nhiên, việc lập văn bản bảo đảm có thể gộp chung vào hợp đồng cho vay hoặc lập thành văn bản riêng tùy theo đặc điểm tài sản và thỏa thuận giữa các bên. Điều này giúp đơn giản hóa thủ tục, đặc biệt với các khoản vay nhỏ hoặc khi DNNVV dùng chứng từ có giá, vàng bạc làm tài sản bảo đảm mà không cần hợp đồng riêng về thế chấp hay cầm cố. Với các khoản vay lớn, tài sản phức tạp như bất động sản, ngân hàng và doanh nghiệp có thể thỏa thuận lập hợp đồng riêng nhằm thuận tiện cho quản lý và xử lý sau này.

Việc đa dạng hóa các hình thức đảm bảo không chỉ giúp DNNVV dễ dàng tiếp cận vốn hơn mà còn góp phần nâng cao chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng trong thời gian tới.

❖ **Cải tiến quy trình, thủ tục cho vay**

Các DNNVV khi phát sinh nhu cầu vay vốn đều mong muốn được Ngân hàng giải quyết cho vay nhanh chóng để có thể nắm bắt cơ hội kinh doanh, kịp thời thực hiện các dự án sản xuất kinh doanh, đầu tư và mở rộng sản xuất. Trong nhiều trường hợp, tính cả thời gian doanh nghiệp bắt đầu vay vốn tại ngân hàng đến lúc vay được vẫn phải mất ít nhất 2-3 tháng. Mà khi đó, nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp lại hết sức cấp thiết, quyết định sự thành công của kế hoạch SXKD. Vì thế, các cán bộ cho vay cần hoàn tất các thủ tục trong hồ sơ cho vay trong thời gian ngắn nhất, nhưng vẫn đảm bảo đúng pháp luật, an toàn cho các khoản vay. Có thể xem xét rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay, các cán bộ tín dụng cần hướng dẫn khách hàng về những giấy tờ, thủ tục một cách cụ thể, rõ ràng, giúp đỡ họ hoàn thiện thủ tục cho vay trong phạm vi được phép.

Nhìn chung, khi đi vay vốn doanh nghiệp thường ngại thủ tục vay vốn, xét duyệt rườm rà. Vì thế, MB Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ cần tạo sự đơn giản, dễ hiểu trong hồ sơ cho vay.

Tuy nhiên, không phải vì đơn giản mà lại bỏ qua những quy định, yêu cầu cần thiết trong quy trình cho vay. Việc cải tiến, làm gọn nhẹ thủ tục vay vốn vẫn phải đặt nguyên tắc đảm bảo an toàn của chi nhánh lên hàng đầu.

❖ **Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực**

Con người luôn là nhân tố cốt lõi trong sự thành công của bất kỳ tổ chức nào, và ngân hàng cũng không ngoại lệ. Để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, ngân hàng cần đặc biệt chú trọng vào việc phát triển chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng, đảm bảo năng lực nghiệp vụ, sự gắn bó và tính sáng tạo. Trước tiên, ngân hàng phải xây dựng kế hoạch đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ ngân hàng, pháp luật, phân tích kinh tế, ngoại ngữ, tin học, thẩm định dự án, và thanh toán quốc tế. Những chương trình này cần được thiết kế một cách chuyên nghiệp, không chỉ giúp cập nhật kiến thức mới mà còn mở rộng tầm nhìn thông qua cơ hội tu nghiệp tại các nước phát triển. Song song đó, ngân hàng cần có chiến lược cụ thể để nâng cao kỹ năng mềm cho cán bộ tín dụng thông qua các khóa học về kỹ năng đàm phán, thương thuyết khách hàng, phân tích dữ liệu, và điều tra. Đây là những kỹ năng thiết yếu, hỗ trợ cán bộ tín dụng làm việc hiệu quả hơn trong môi trường áp lực cao.

Ngoài ra, ngân hàng cần áp dụng các chính sách lương thưởng hợp lý và công bằng để khuyến khích, tạo động lực cho cán bộ tín dụng. Hệ thống lương thưởng cần được thiết kế dựa trên mức độ trách nhiệm, nhiệm vụ và hiệu quả công việc của từng cán bộ, đảm bảo sự minh bạch và thúc đẩy sự nỗ lực cống hiến. Việc này không chỉ giúp nâng cao tinh thần làm việc mà còn phát huy tối đa năng lực và sáng tạo của từng cá nhân trong hệ thống.

Bên cạnh công tác đào tạo, quá trình tuyển dụng cần được thực hiện nghiêm ngặt, đúng theo quy định của ngân hàng. Việc tuyển chọn phải đảm bảo lựa chọn được những ứng viên có trình độ chuyên môn vững vàng, đạo đức tốt, khả năng giao tiếp linh hoạt và khả năng chịu áp lực công việc cao. Với sự đầu tư toàn diện và bài bản vào nguồn nhân lực, ngân hàng không chỉ tăng cường hiệu quả hoạt động cho vay mà còn xây dựng được nền móng vững chắc cho sự phát triển bền vững và lâu dài.

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần có biện pháp bảo đảm thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ cho các NHTM. Thông tin được nói ở đây không chỉ là những thông tin về doanh nghiệp mà còn là những thông tin có tính chất định hướng cho hoạt động của các NHTM. Những thông tin về doanh nghiệp sẽ được thu thập và cung cấp bao gồm thông tin về khả năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, hệ số an toàn vốn, quan hệ cho vay của khách hàng với các NHTM, với các doanh nghiệp khác. Đây sẽ là căn cứ đáng tin cậy để các NHTM sử dụng trong quá trình thẩm định khách hàng. Cùng với thông tin về các DNNVV, NHNN còn phải nắm vững để cung cấp cho các ngân hàng thương mại những thông tin về phương hướng nhiệm vụ, mục tiêu quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế của đất nước, của từng vùng, từng khu vực trong từng thời kỳ; tư vấn cho các ngân hàng thương mại về những lĩnh vực, những nhóm ngành mũi nhọn cần tập trung đầu tư vốn cho vay nhằm góp phần thực hiện những chủ trương đường lối phát triển chung, đồng thời phát huy hiệu quả đồng vốn, bảo đảm an toàn cho vay cho các NHTM.

Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm đảm bảo độ an toàn của hệ thống ngân hàng. Hiện nay, các NHTM đang cạnh tranh khốc liệt bằng nhiều hình thức. Do vậy, để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM thì NHNN nên tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát NHTM. Điều này còn đảm bảo an toàn cho hệ thống ngân hàng vì bất cứ một ngân hàng chạy đua để cạnh tranh nơi lòng các quy định của NHNN dẫn đến mất khả năng thanh toán thì các ngân hàng trong toàn hệ thống sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Công tác thanh tra kiểm soát phải thực hiện một cách nghiêm túc nhưng không làm ảnh hưởng đến hoạt động của NHTM. Các vi phạm phải có một chế tài xử lý rõ ràng, minh bạch và phải được thực thi một cách chính xác, cụ thể.

Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục thực hiện các biện pháp điều chỉnh chính sách tiền tệ để kiểm soát hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của NHTM. Bên cạnh đó, thực hiện hỗ trợ kỹ thuật và tăng cường năng lực cho các NHTM để mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ về tư vấn, tài chính, quản lý đầu tư và các dịch vụ hỗ trợ khác cho các doanh nghiệp này.

2. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân đội

Hệ thống Ngân hàng TMCP Quân Đội cần tập trung vào việc tăng cường hỗ trợ toàn diện cho các chi nhánh nhằm tối ưu hóa khả năng tìm kiếm và khai thác đối tác, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có tiềm năng sinh lời cao và phương án kinh doanh khả thi. Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ cần đẩy mạnh nghiên cứu các giải pháp nhằm đơn giản hóa quy trình xét duyệt hồ sơ vay, qua đó giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và nâng cao hiệu quả hoạt động.

Ngoài ra, việc hoàn thiện quy trình cho vay là yếu tố cấp thiết, không chỉ đảm bảo tính minh bạch mà còn tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cần duy trì hoạt động kiểm tra và giám sát thường xuyên đối với tình hình kinh doanh của các chi nhánh và phòng giao dịch để đánh giá chính xác và kịp thời xử lý những yếu tố ảnh hưởng chung của toàn hệ thống.

Đồng thời, việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng cần được chú trọng, bằng cách thực hiện các chương trình đào tạo chuyên sâu và thường xuyên kiểm tra trình độ nghiệp vụ. Điều này không chỉ giúp chuyên nghiệp hóa đội ngũ cán bộ mà còn đảm bảo ngân hàng có nguồn nhân lực chất lượng, đáp ứng tốt các yêu cầu công việc.

Rút gọn quy trình cho vay vốn là một trong những giải pháp hiệu quả để ngân hàng đơn giản hóa thủ tục và tăng cường khả năng tiếp cận vốn cho mọi đối tượng khách hàng, từ DNNVV, các doanh nghiệp lớn, đến các cá nhân. Điều này không chỉ thúc đẩy hoạt động cho vay mà còn góp phần nâng cao doanh số cho vay, qua đó khẳng định vị thế của Ngân hàng TMCP Quân Đội trong thị trường tài chính.

KẾT LUẬN

Trải qua gần 30 năm thành lập và phát triển, Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ đã trở thành địa chỉ tin cậy của khách hàng, góp phần nâng cao uy tín của ngân hàng trong hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần nói riêng và hệ thống NHTM nói chung. Trong xu thế phát triển ngày nay, với số lượng ngày càng tăng mạnh, DNNVV có một vị trí và vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế quốc dân nước ta. Do đó, nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV là một việc làm hết sức cấp thiết, quan trọng, là động lực khuyến khích các DNNVV mạnh dạn đầu tư sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả cho bản thân các doanh nghiệp, ngân hàng cấp vốn và cả nền kinh tế xã hội. Việc nâng cao chất lượng cho vay ngân hàng cho các DNNVV đã trở thành chiến lược và nhiệm vụ trọng tâm của các NHTM nói chung và của Ngân hàng TMCP Quân Đội nói riêng. Điều này có ý nghĩa rất quan trọng với MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ để nâng cao hiệu quả tín dụng, tăng trưởng thị phần và chiếm lĩnh thị trường. Để thực hiện được mục tiêu đó cần thiết phải tìm ra các giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao chất lượng cho vay đối với các DNNVV. Có thể nói nâng cao chất lượng cho vay DNNVV là một vấn đề lớn, cần có sự nỗ lực của toàn ngân hàng cùng với sự giúp đỡ hỗ trợ của Chính phủ, NHNN. Do đó, trong giới hạn của khóa luận tốt nghiệp em xin đóng góp một phần trong tổng thể các giải pháp nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hòa Thọ. Mặc dù đã có nhiều cố gắng và đầu tư tìm hiểu nhưng do trình độ và thời gian có hạn nên không thể tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được những góp ý, nhận định, phê bình của Thầy, Cô giáo để bài khóa luận được hoàn thiện hơn. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn các Thầy, Cô trong khoa Kinh Tế, đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của cô Phan Thoại Chiêu, cùng sự giúp đỡ tận tình của các anh chị cán bộ tại Ngân hàng đã tạo điều kiện cho em hoàn thành tốt bài khóa luận này.

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, được xuất bản vào năm 2018.
3. Võ Đức Toàn, 2012. Tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của các Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Luận án Tiến sĩ. Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Luật các Tổ chức tín dụng 2010
5. <https://www.mbbank.com.vn>

