

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

1.1. Cơ sở lý luận về NHTM

1.1.1. Khái niệm về NHTM

Theo Điều 4, Luật các tổ chức tín dụng năm 2024: “Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật các TCTD nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Hoạt động của ngân hàng thương mại là một dạng kinh doanh, thường bao gồm nghiệp vụ như: huy động vốn, cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

1.1.2. Đặc điểm về NHTM

NHTM là trung gian kết nối giữa bên có nhu cầu về vốn và bên có vốn. Họ thực hiện chức năng này bằng cách nhận tiền gửi từ các cá nhân và tổ chức, sau đó cho vay lại các khách hàng có nhu cầu tài chính. Điều này giúp luân chuyển vốn trong nền kinh tế, đảm bảo các nguồn lực tài chính được sử dụng hiệu quả và tạo điều kiện cho sự phát triển kinh tế.

NHTM có đa dạng các dịch vụ tài chính như cho vay, chiết khấu, gửi tiết kiệm, thương mại quốc tế, chuyển tiền, bảo lãnh. Sự đa dạng này giúp ngân hàng thương mại thu hút nhiều loại khách hàng và đáp ứng các nhu cầu tài chính khác nhau của họ. Nhờ vậy, NHTM không chỉ là nơi gửi tiền an toàn mà còn là nơi cung cấp giải pháp tài chính toàn diện cho cá nhân và doanh nghiệp.

NHTM còn có khả năng tạo tiền thông qua quá trình cấp tín dụng và tái tạo tiền gửi, từ đó làm tăng cung tiền trong nền kinh tế. Ngân hàng làm gia tăng lượng tiền trong hệ thống bằng cách gửi tiền. Khả năng này của NHTM có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động kinh tế và tăng trưởng, góp phần vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế.

Hoạt động của NHTM cũng không thể tránh khỏi các rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản và rủi ro thị trường. Việc xây dựng cơ chế phòng chống và quản lý rủi ro cần được ngân hàng thực hiện để đảm bảo các hoạt động hiệu quả và an toàn. Điều này bao gồm việc đánh giá, theo dõi và kiểm soát

những rủi ro tiềm ẩn, đảm bảo rằng ngân hàng có khả năng đối phó với những biến động khách quan.

Tính thanh khoản là một yếu tố quan trọng đối với NHTM, vì NHTM phải duy trì một mức thanh khoản đủ để đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng bất cứ lúc nào. Điều này đòi hỏi NHTM phải có một phần tài sản dễ chuyển đổi thành tiền mặt. Khả năng duy trì thanh khoản tốt giúp ngân hàng đảm bảo uy tín và niềm tin của khách hàng từ đó duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh.

NHTM hoạt động dưới sự giám sát và quy định chặt chẽ của các cơ quan quản lý tài chính nhà nước. Các quy định này nhằm đảm bảo sự an toàn và lành mạnh của hệ thống tài chính và đồng thời bảo vệ quyền lợi của người gửi tiền. Sự giám sát này cũng giúp ngăn ngừa các hành vi lạm dụng và rủi ro hệ thống, góp phần vào sự ổn định của nền kinh tế.

Cuối cùng, khả năng tạo ra lợi nhuận bằng các hoạt động tài chính đòi hỏi sự cạnh tranh với các ngân hàng khác và các tổ chức tài chính phi ngân hàng để thu hút khách hàng và tăng thị phần. Nhờ vào các đặc điểm này, NHTM đóng góp không nhỏ vào sự phát triển kinh tế bằng cách cung cấp vốn cho các doanh nghiệp, đặc biệt trong những năm gần đây là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), và các dự án phát triển cơ sở hạ tầng.

1.1.3. Chức năng của NHTM

Trung gian tài chính: NHTM hoạt động với vai trò như một trung gian tài chính giữa những người có vốn và những người cần vốn. NHTM nhận tiền gửi từ các cá nhân và tổ chức, sau đó cho vay lại cho các khách hàng có nhu cầu tài chính. Chức năng này không chỉ giúp ngân hàng tạo ra lợi nhuận mà còn hỗ trợ phát triển kinh tế thông qua việc cung cấp vốn cho các hoạt động kinh doanh, gia tăng sản xuất và chi tiêu.

Trung gian thanh toán: đóng vai trò là trung gian xử lý các giao dịch, NHTM hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch tài chính một cách nhanh chóng và an toàn. Các dịch vụ thanh toán của NHTM bao gồm chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, phát hành thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ, và các dịch vụ ngân hàng trực tuyến. Nhờ vào chức năng này, NHTM giúp lưu thông tiền trong nền kinh tế và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động thương mại ổn định.

Tạo tiền: NHTM có khả năng tạo ra tiền thông qua quá trình cho vay và tái tạo tiền gửi. Khi cho vay, NHTM tạo ra các khoản tiền gửi mới trong hệ thống, từ đó làm tăng cung tiền trong nền kinh tế. Khả năng này có ý nghĩa quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động kinh tế và tăng trưởng, góp phần vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế.

1.1.4. Các nghiệp vụ thường xuyên của NHTM

NHTM có các nghiệp vụ chủ yếu sau:

Nghiệp vụ nguồn vốn: huy động vốn, vốn chủ sở hữu, vốn vay và các nguồn vốn khác.

Nghiệp vụ sử dụng vốn: mua sắm tài sản cố định, thiết lập dự trữ, cấp tín dụng, đầu tư,...

Bên cạnh đó còn có nhiều hoạt động trung gian khác, trong đó nghiệp vụ cấp tín dụng là nghiệp vụ xương sống chiếm tỷ trọng lớn nhất trong phần Tài sản của bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Nghiệp vụ tín dụng bao gồm:

Bảo lãnh: NHTM cung cấp dịch vụ bảo lãnh thông qua việc lập cam kết bằng văn bản với bên có quyền. Theo đó, ngân hàng sẽ chịu trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng nếu khách hàng không hoàn thành đúng cam kết đã thỏa thuận.

Bao thanh toán: là hình thức cấp tín dụng mà các tổ chức tín dụng cung cấp cho bên bán bằng cách mua lại các khoản phải thu từ các giao dịch mua bán hàng hóa đã được thỏa thuận giữa bên bán và bên mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Chiết khấu: hình thức hỗ trợ tín dụng gián tiếp, khi đó ngân hàng thanh toán trước cho các giấy tờ có giá vẫn chưa đến hạn thanh toán, với điều kiện người yêu cầu chiết khấu phải chuyển nhượng quyền sở hữu các giấy tờ này cho ngân hàng.

Cho vay: một trong những nghiệp vụ quan trọng nhất của ngân hàng thương mại là cung cấp các khoản vay. Ngân hàng cung cấp nhiều loại hình cho vay khác nhau, bao gồm cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của từng khách hàng.

Cho thuê tài chính: là hoạt động mà bên cho thuê cung cấp tài sản hoặc thiết bị cho bên thuê trong một khoảng thời gian nhất định, đổi lại bên thuê sẽ trả các khoản tiền thuê định kỳ. Bên thuê có quyền sử dụng tài sản đó, và vào cuối thời hạn

thuê, họ có thể có tùy chọn mua lại tài sản, trả lại tài sản hoặc gia hạn hợp đồng thuê.

1.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN tại NHTM

1.2.1. Một số khái niệm liên quan đến nghiệp vụ cho vay KHDN

a. Cho vay

Cho vay là một trong những nghiệp vụ cơ bản và truyền thống của NHTM. Theo điều 2 Thông tư 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.”

b. Khái niệm doanh nghiệp

Trong phạm vi của đề tài, để hiểu rõ hơn về cho vay KHDN, chúng ta cần làm rõ khái niệm doanh nghiệp là gì? Theo khoản 10, điều 4, Luật Doanh nghiệp 2020 do Quốc hội ban hành: “Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh.”

c. Khái niệm cho vay KHDN tại NHTM

Thông qua khái niệm cho vay và khái niệm về đối tượng KHDN, có thể khái quát lại nghiệp vụ cho vay KHDN tại NHTM là nghiệp vụ cấp tín dụng mà trong đó ngân hàng thương mại cung cấp các khoản vay cho đối tượng KHDN để đáp ứng nhu cầu tài chính như mở rộng sản xuất, đầu tư cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị hoặc vốn lưu động. Các khoản vay này có thể là ngắn hạn (dưới 1 năm) để giải quyết nhu cầu vốn lưu động hoặc trung - dài hạn (từ 1 năm trở lên) để thực hiện các dự án đầu tư dài hạn. Lãi suất và chi phí vay thường thay đổi theo điều kiện thị trường và mức độ rủi ro của doanh nghiệp, kèm theo các phí thẩm định và quản lý khoản vay.

1.2.2. Đặc điểm cho vay KHDN tại NHTM

Đặc điểm nổi bật trong hoạt động cho vay KHDN bao gồm một số vấn đề đặc thù như đối tượng, mục đích, mức vốn cho vay, lãi suất, mức độ phức tạp của hồ sơ thủ tục cho vay. Đối tượng cho vay của NHTM vô cùng đa dạng, bao gồm các doanh nghiệp thuộc nhiều ngành nghề và quy mô khác nhau, từ các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) đến các tập đoàn lớn. Các doanh nghiệp này có nhu cầu vốn đa

dạng để phục vụ cho các hoạt động sản xuất, kinh doanh, mở rộng quy mô hoặc đầu tư vào các dự án mới.

Mục đích cho vay khá đa dạng, có thể nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động như KHDN vay vốn để thanh toán các khoản phải trả ngắn hạn, mua sắm nguyên vật liệu, hàng hóa. Bên cạnh đó có các mục đích vay vốn khác nhau như đầu tư vào tài sản cố định, mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh. Khi KHDN mở rộng đến một giai đoạn nhất định trong chu kỳ sống, khách hàng sẽ mong muốn mở rộng hoạt động kinh doanh, lúc này KHDN hướng đến mục đích đầu tư vào các dự án mới mở rộng thị phần,...

Khi xác định mức cho vay tối đa cho khách hàng doanh nghiệp (KHDN), các ngân hàng thương mại (NHTM) phải cân nhắc nhiều yếu tố quan trọng. Trước hết, khả năng trả nợ của khách hàng là một tiêu chí cốt lõi, đảm bảo rằng doanh nghiệp có đủ năng lực tài chính để hoàn trả khoản vay đúng hạn. Bên cạnh đó, khả năng nguồn vốn của ngân hàng cũng là một yếu tố quyết định, giúp NHTM duy trì sự ổn định tài chính và đáp ứng nhu cầu tín dụng của thị trường.

Một yếu tố khác cần xem xét là giới hạn tài sản bảo đảm, vì giá trị và tính thanh khoản của tài sản bảo đảm ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ rủi ro mà ngân hàng chấp nhận. Hơn nữa, các NHTM phải tuân thủ các giới hạn tín dụng trong từng thời kỳ, hay còn gọi là room tín dụng, do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) quy định để quản lý rủi ro hệ thống và ổn định thị trường tài chính.

Ngoài ra, các chính sách tín dụng của NHNN trong từng thời kỳ, cũng như đặc điểm của từng sản phẩm vay, đóng vai trò không kém phần quan trọng trong việc xác định hạn mức vay. Chính sách này không chỉ giúp điều tiết dòng vốn mà còn ảnh hưởng đến lãi suất cho vay, mức độ rủi ro và phương thức giải ngân. Do đó, các yếu tố này không chỉ đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn mà còn giúp NHTM duy trì sự cân bằng giữa lợi nhuận và rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Bên cạnh đó, cho vay KHDN yêu cầu thủ tục và quy trình khắt khe hơn vì KHDN có tính pháp lý phức tạp hơn so với KHCN. Việc thẩm định kỹ lưỡng hơn về tài chính, khả năng hoàn trả nợ, hoạt động kinh doanh và lịch sử tín dụng. Các pháp lý về tài sản đảm bảo và hợp đồng cũng đồng thời được đánh giá kỹ lưỡng để giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn.

1.2.3. Vai trò cho vay KHDN tại NHTM

Cho vay KHDN giữ một vai trò quan trọng trong nền kinh tế mở hiện nay. Các doanh nghiệp vay vốn để tái đầu tư, tái sản xuất từ đó mở rộng quy mô nhằm thúc đẩy kinh tế. Các dự án đổi mới sáng tạo và ứng dụng khoa học công nghệ cũng nhận được hỗ trợ tài chính, nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế. Hơn thế nữa, các doanh nghiệp tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, nâng cao năng suất sản xuất kinh doanh và bảo đảm an ninh, an toàn kinh tế.

Đối với ngân hàng, cho vay KHDN tạo ra nguồn thu nhập đa dạng từ nguồn chính là lãi vay, bên cạnh các loại phí, thu nhập từ bán chéo sản phẩm cho KHDN, từ đó đóng góp vào việc gia tăng lợi nhuận. CVKHDN hỗ trợ cho việc mở rộng thị trường khách hàng tiềm năng, gồm các đối tác của KHDN, nhân viên của KHDN giúp ngân hàng tăng cường vị thế cạnh tranh, quảng bá thương hiệu. Đồng thời, hiệu quả sử dụng vốn được nâng cao, tăng tỷ suất sinh lời trên tài sản. Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện trách nhiệm xã hội bằng cách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, tạo việc làm và góp phần vào sự phát triển chung của cộng đồng.

Đối với KHDN, việc tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng giúp họ được đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, huy động được nguồn vốn cần thiết cho các dự án đầu tư, đổi mới công nghệ, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh. Điều này giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực tài chính, có cơ hội tận dụng đòn bẩy tài chính một cách hợp lý, đầu tư vào máy móc thiết bị và công nghệ mới, tăng năng suất và chất lượng sản phẩm, dịch vụ, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ngoài ra, ngân hàng cũng cung cấp tư vấn về giải pháp quản lý rủi ro tài chính, giúp doanh nghiệp giảm thiểu tổn thất trong kinh doanh và mở rộng thị trường quốc tế, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ.

1.2.4. Nguyên tắc, điều kiện và quy trình cơ bản đối với nghiệp vụ cho vay KHDN tại NHTM

a. Nguyên tắc cho vay KHDN tại NHTM

Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận theo hợp đồng: Nguyên tắc đầu tiên và xuyên suốt trong cả quá trình cho vay, trước khi cho vay NH cần xác định được mục đích vay vốn của khách hàng hợp pháp, phù hợp với lĩnh vực ngành nghề địa bàn hoạt động, trong khi cấp vốn thì cần đúng đối tượng, đúng mục đích ban

đầu và sau khi cấp vốn NH cần giám sát việc sử dụng vốn vay phải tuân thủ đúng mục đích đã được thỏa thuận trong hợp đồng nhằm đảm bảo hiệu quả và khả năng thu hồi nợ sau này. Thông qua đó, doanh nghiệp phối hợp thực hiện đúng nguyên tắc khi vay vốn cũng đã tự làm tăng uy tín của chính mình nhằm có thể dễ dàng vay vốn trong tương lai.

Hoàn trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng: đây là một nguyên tắc không tất yếu trong hoạt động cho vay. Đa phần, ngân hàng sẽ sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay, nhưng nguồn vốn này cần được hoàn trả do đó là nguồn huy động trong một thời hạn nhất định. Doanh nghiệp phải hoàn trả vốn vay cho ngân hàng sau một khoản thời gian nhất định để ngân hàng có thể hoàn lại cho các khách hàng gửi tiền. Nếu vượt quá thời hạn mà doanh nghiệp vẫn chưa trả, sẽ phải chịu lãi, phí phạt theo điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng vay vốn.

b. Điều kiện cho vay KHDN tại NHTM

Các điều kiện để được ngân hàng đánh giá, xem xét và quyết định cho vay:

- ❖ Người vay phải có năng lực pháp luật dân sự, có đầy đủ năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.
- ❖ Mục đích để vay vốn phải hợp pháp, hợp lý, hợp lệ.
- ❖ Đảm bảo năng lực tài chính để hoàn trả nợ vay đúng hạn.
- ❖ Dự án đầu tư, mô hình kinh doanh, dịch vụ có tính khả thi và đúng với các quy định của pháp luật.
- ❖ Tuân thủ đúng các yêu cầu về đảm bảo nợ vay(nếu có) theo các quy định và hướng dẫn của cơ quan có thẩm quyền.

c. Quy trình cho vay KHDN tại NHTM

Bước 1: Tiếp xúc, hướng dẫn khách hàng và nhận hồ sơ tín dụng

Khi tiếp nhận yêu cầu vay vốn từ khách hàng, nhân viên quan hệ khách hàng sẽ tiến hành tư vấn chi tiết về các thủ tục, giấy tờ cần thiết. Cán bộ tín dụng sẽ tư vấn để giúp khách hàng có một sản phẩm vay phù hợp với nhu cầu. Sau đó, nhân viên sẽ nhận và kiểm tra hồ sơ tín dụng của khách hàng và tiếp nhận những hồ sơ thỏa mãn các điều kiện được đề ra.

Bước 2: Phân tích khách hàng, hoàn tất thủ tục, hoàn chỉnh hồ sơ tín dụng và tiến hành kiểm soát

Sau khi nhận hồ sơ từ khách hàng, nhân viên quan hệ khách hàng sẽ phân tích và hoàn thiện thông tin cần thiết. Nhân viên tín dụng sẽ tiến hành phân tích về phương án vay vốn và tài sản bảo đảm. Khi có kết quả phân tích, nhân viên sẽ tiến hành kiểm soát và hoàn thiện tờ trình, hồ sơ tín dụng.

Bước 3: Phê duyệt hồ sơ

Tài liệu được trình lên cho cấp kiểm soát để xem xét và ký vào tờ trình. Quyết định về việc duyệt hoặc từ chối cấp tín dụng sẽ được đưa ra sau quá trình này. Phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức mà quá trình xét duyệt sẽ đi qua các cấp khác nhau.

Bước 4: Ký kết hợp đồng

Thực hiện ký kết các hợp đồng cho vay và hợp đồng bảo đảm tài sản.

Bước 5: Thực hiện đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo

Ngân hàng tiến hành đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản với các khoản vay có bảo đảm trực tiếp nhằm xác lập quyền với tài sản đảm bảo của ngân hàng.

Bước 6: Thực hiện các thủ tục cấp tín dụng

Bộ phận tín dụng tiếp nhận hồ sơ từ nhân viên quan hệ khách hàng và kiểm tra hạn mức khả dụng của khách hàng. Họ tiến hành tạo mức tín dụng và soạn khế ước nhận nợ. Sau đó, hồ sơ được chuyển cho bộ phận thanh toán để giải ngân cho khách hàng.

Bước 7: Theo dõi, giám sát hậu giải ngân

Nhân viên liên tục giám sát tình hình sử dụng vốn vay, đánh giá tài sản đảm bảo của nợ vay.

Bước 8: Quản lý giám sát và thu hồi nợ

Nhân viên quan hệ khách hàng sẽ theo dõi tình trạng trả nợ và thường xuyên liên lạc với khách hàng nhắc nhở khi nợ sắp đến hạn.

Bước 9a: Hoàn tất hợp đồng

Sau khi khoản vay đáo hạn, tiến hành thanh lý và tắt toán hồ sơ tín dụng. Tài khoản vay sẽ được đóng và tài sản đảm bảo sẽ được trả lại cho khách hàng.

Bước 9b: Xử lý nợ xấu

Nếu khách hàng không hoàn trả vốn vay đúng thời hạn đã quy định, tùy vào mức độ rủi ro mà cán bộ tín dụng sử dụng các phương pháp để xử lý nợ.

Bước 10: Lưu trữ hồ sơ

Nhằm tạo sự minh bạch cho các số liệu và giúp thuận lợi cho cơ quan chức năng trong quá trình kiểm tra hồ sơ, ngân hàng sẽ tiến hành lưu trữ hồ sơ vào kho.

1.2.5. Phân loại cho vay KHDN tại NHTM

❖ Phân loại theo thời hạn

- **Cho vay ngắn hạn:** Dùng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của KHDN trong thời gian ngắn (thường dưới 1 năm).

- **Cho vay trung hạn:** Dùng để đầu tư vào tài sản cố định hoặc tăng vốn lưu động cho KHDN trong thời gian từ 1 đến 5 năm.

- **Cho vay dài hạn:** Dùng để đầu tư vào các dự án lớn hoặc mua sắm tài sản cố định có giá trị cao cho KHDN trong thời gian trên 5 năm.

❖ Phân loại theo quy mô doanh nghiệp:

- **Cho vay cho doanh nghiệp vừa và nhỏ:** Cung cấp khoản vay lãi suất ưu đãi và thủ tục đơn giản, giúp SMEs tiếp cận vốn để mở rộng hoạt động kinh doanh và bổ sung nguồn vốn ngắn hạn.

- **Cho vay cho doanh nghiệp lớn:** Hỗ trợ doanh nghiệp lớn với khoản vay giá trị cao và hạn mức tín dụng linh hoạt, đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án xây dựng nhà xưởng, máy móc với quy trình nhanh chóng.

❖ Phân loại theo phương thức cho vay

- **Hình thức cho vay vốn lưu động từng lần (theo món)** là hình thức cho phép doanh nghiệp vay vốn qua hồ sơ tín dụng độc lập cho mỗi lần, với mức tín dụng đã xác định, phù hợp cho nhu cầu vốn không đều và giúp tận dụng cơ hội kinh doanh nhanh chóng.

- Trong khi đó, **cho vay vốn lưu động theo hạn mức tín dụng** là một hình thức cho phép doanh nghiệp lớn vay nhiều lần qua một hồ sơ với hạn mức định trước, hỗ trợ nhu cầu vốn thường xuyên và rút ngắn thời gian nhận vốn. Hạn mức vay dựa trên nhu cầu và tình hình tài chính doanh nghiệp.

- **Cho vay theo dự án** là hình thức ngân hàng cung cấp vốn cho doanh nghiệp để thực hiện các dự án đầu tư, ngân hàng sẽ đánh giá kỹ lưỡng về khả năng sinh lời và rủi ro, ngân hàng sẽ theo dõi và đánh giá từng hạng mục của dự án nhằm quyết định việc có tiếp cho vay hay không.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay KHDN của NHTM

1.3.1. Dư nợ cho vay

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho các doanh nghiệp vay trong một khoảng thời gian nhất định (thường là quý, năm).

$$Dư\ nợ\ cho\ vay = Tổng\ số\ tiền\ gốc + Lãi\ chưa\ trả$$

Dư nợ càng cao thể hiện mức độ cấp vốn lớn từ ngân hàng cho doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng thể hiện rủi ro nợ không thanh toán càng lớn. Đây là chỉ số phản ánh quy mô cho vay hiện tại của ngân hàng.

1.3.2. Doanh số cho vay

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho các doanh nghiệp vay trong một khoảng thời gian nhất định (thường là quý, năm).

$$Doanh\ số\ cho\ vay = \sum (Khoản\ vay\ đã\ cấp\ phát\ trong\ kỳ)$$

Doanh số cho vay phản ánh mức độ hoạt động cho vay của ngân hàng trong một kỳ hạn nhất định. Sự thay đổi doanh số cho vay qua các kỳ có thể cho thấy ngân hàng đang mở rộng hay thu hẹp hoạt động tín dụng.

1.3.3. Tỷ lệ nợ quá hạn

Nợ quá hạn là các khoản vay mà doanh nghiệp không trả đúng thời gian theo hợp đồng vay vốn. Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa số tiền nợ quá hạn và tổng dư nợ cho vay.

$$Tỷ\ lệ\ nợ\ quá\ hạn = \frac{Dư\ nợ\ quá\ hạn}{Tổng\ dư\ nợ\ cho\ vay} \times 100\%$$

Chỉ số này dùng để đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn thấp cho thấy ngân hàng có chính sách tín dụng và kiểm soát rủi ro hiệu quả, ngược lại tỷ lệ này cao đồng nghĩa với rủi ro tín dụng lớn.

1.3.4. Tỷ lệ nợ xấu

Nợ xấu là các khoản vay mà khả năng thu hồi vốn của ngân hàng rất thấp hoặc không thể thu hồi. Tỷ lệ nợ xấu thường được phân loại theo các nhóm nợ (nợ nhóm 3, 4, 5) tùy thuộc vào mức độ rủi ro.

$$Tỷ\ lệ\ nợ\ xấu = \frac{Dư\ nợ\ xấu}{Tổng\ dư\ nợ\ cho\ vay} \times 100\%$$

Tỷ lệ nợ xấu là một chỉ số quan trọng phản ánh chất lượng các khoản vay và mức độ an toàn của ngân hàng trong việc cấp tín dụng. Tỷ lệ này càng thấp, khả năng thu hồi vốn của ngân hàng càng cao, cho thấy hiệu quả quản lý rủi ro tốt.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay KHDN tại NHTM

1.4.1. Các nhân tố khách quan

❖ *Môi trường kinh tế vĩ mô*

Tốc độ tăng trưởng GDP, lãi suất, lạm phát và mức độ ổn định kinh tế - chính trị đều có ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động cho vay KHDN của NHTM. Tăng trưởng GDP cao tạo điều kiện thuận lợi cho NHTM mở rộng hoạt động cho vay, vì lúc này, các doanh nghiệp thường có nhu cầu vay vốn để tái đầu tư và mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngược lại, khi lãi suất tăng cao khiến NHTM trở nên thận trọng hơn khi cho vay KHDN, do chi phí vay vốn tăng và rủi ro nợ xấu cao hơn. Tỷ lệ lạm phát cao cũng làm NHTM hạn chế cho vay KHDN nhằm kiểm soát rủi ro từ biến động giá cả. Cuối cùng, một môi trường kinh tế - chính trị ổn định là niềm tin cho các NHTM mở rộng hoạt động cho vay, vì rủi ro từ yếu tố vĩ mô giảm đi, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của cả ngân hàng và doanh nghiệp.

❖ *Chính sách tiền tệ*

Chính sách tiền tệ của NHTM cũng ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tiếp cận vốn vay của KHDN. Khi NHTM nới lỏng chính sách tiền tệ, các doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay hơn. Điều này thường bao gồm việc giảm lãi suất và nới lỏng các điều kiện cho vay, giúp các doanh nghiệp tăng cường đầu tư và mở rộng hoạt động kinh doanh. Đồng thời đó, khi chính sách tiền tệ bị thắt chặt, việc cho vay gặp nhiều khó khăn hơn không chỉ lý do lãi suất cao mà còn về việc các điều kiện cho vay khắt khe hơn. Điều này làm việc tái đầu tư hoặc đầu tư mới kém hấp dẫn dẫn đến sự chậm phát triển của doanh nghiệp.

❖ *Hệ thống pháp luật*

Hệ thống pháp luật giữ vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ tạo điều kiện cho hoạt động cho vay KHDN của NHTM. Sự chặt chẽ trong cơ chế quản lý và luật lệ tạo ra sự ổn định và minh bạch trong kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho NHTM mở rộng hoạt động cho vay. Ngược lại, nếu hệ thống pháp luật còn nhiều điểm chưa hoàn thiện, các NHTM có nguy cơ lớn phải đối mặt với nhiều rủi ro pháp lý và khó

khẩn trong việc thu hồi nợ, điều này làm gia tăng sự thận trọng của NHTM trong việc cung cấp các khoản vay cho KHDN.

❖ *Cơ sở hạ tầng thanh toán*

Hệ thống thanh toán đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hoạt động cho vay KHDN của NHTM. Hệ thống thanh toán hiện đại và an toàn giúp NHTM dễ dàng giải ngân và thu hồi vốn vay, đồng thời giảm thiểu rủi ro và chi phí liên quan đến các giao dịch. Ngược lại, nếu hệ thống thanh toán chưa phát triển, hiệu quả hoạt động cho vay KHDN của NHTM có thể bị ảnh hưởng. Các vấn đề như chậm trễ trong giao dịch, rủi ro an ninh và chi phí giao dịch cao có thể gây khó khăn cho cả ngân hàng và doanh nghiệp trong việc quản lý dòng tiền và thực hiện các hoạt động kinh doanh.

1.4.2. Các nhân tố chủ quan

❖ *Chiến lược kinh doanh của NHTM*

Việc xác định lĩnh vực kinh doanh trọng tâm của NHTM ảnh hưởng lớn đến việc phân bổ nguồn lực và hiệu quả hoạt động cho vay KHDN. NHTM xác định cho vay KHDN là lĩnh vực kinh doanh trọng tâm và sẽ tập trung nguồn lực để phát triển lĩnh vực này. Điều này bao gồm việc đầu tư vào đội ngũ nhân viên, công nghệ và quy trình quản lý rủi ro chuyên biệt, từ đó nâng cao khả năng cung cấp dịch vụ và hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp một cách hiệu quả.

Ngược lại, NHTM không xác định cho vay KHDN là lĩnh vực kinh doanh trọng tâm sẽ hạn chế nguồn lực dành cho hoạt động này. Sự thiếu tập trung và đầu tư có thể dẫn đến việc không đủ nhân lực, công nghệ và quy trình quản lý phù hợp, làm giảm hiệu quả trong việc cho vay và hỗ trợ doanh nghiệp. Kết quả là, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn cần thiết cho hoạt động và phát triển kinh doanh.

❖ *Năng lực tài chính của NHTM*

Năng lực tài chính của NHTM ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cho vay KHDN. NHTM có năng lực tài chính mạnh sẽ có nhiều nguồn vốn để cho vay hơn, từ đó đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Điều này cũng giúp NHTM tự tin hơn trong việc mở rộng danh mục cho vay và chịu được các rủi ro tín dụng tiềm ẩn. Các NHTM có năng lực tài chính yếu sẽ hạn chế khả năng cho vay KHDN do

thiếu hụt nguồn vốn và khả năng chịu đựng rủi ro thấp hơn. Điều này có thể làm giảm sự hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng và phát triển của họ.

❖ ***Chất lượng tài sản của NHTM***

Chất lượng tài sản của NHTM là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay KHDN. NHTM có chất lượng tài sản tốt chứng minh rằng ngân hàng có khả năng quản lý danh mục tài sản hợp lý và hiệu quả, từ đó ngân hàng có cơ sở tốt hơn để tiếp tục cho vay, tăng trưởng tín dụng, cũng như có thể cho vay KHDN với mức lãi suất ưu đãi hơn và cạnh tranh hơn so với thị trường. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn với chi phí thấp mà còn thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Nếu NHTM có chất lượng tài sản kém sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro trong hoạt động cho vay KHDN. Những ngân hàng này thường phải áp dụng mức lãi suất cao hơn để bù đắp cho rủi ro tín dụng cao, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc vay vốn và có thể dẫn đến nợ xấu gia tăng.

❖ ***Khả năng quản lý rủi ro của NHTM***

Năng lực quản trị rủi ro của NHTM đóng vai trò then chốt trong hoạt động cho vay KHDN. NHTM có năng lực quản trị rủi ro tốt sẽ có khả năng đánh giá rủi ro tín dụng một cách hiệu quả, từ đó đưa ra các quyết định cho vay phù hợp và an toàn. Điều này giúp ngân hàng duy trì danh mục cho vay lành mạnh và ổn định, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn cần thiết cho phát triển. Ngược lại, sẽ làm các rủi ro tiềm ẩn nếu khả năng quản lý rủi ro tại các NHTM yếu kém. Những ngân hàng này dễ mắc phải các quyết định cho vay sai lầm, dẫn đến gia tăng nợ xấu và gây thiệt hại tài chính nghiêm trọng, làm giảm khả năng hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp.

❖ ***Nguồn lực lao động của NHTM***

NHTM có đội ngũ nhân viên với trình độ chuyên môn cao, am hiểu thị trường và rủi ro tín dụng sẽ có khả năng đánh giá và đưa ra các quyết định cho vay hiệu quả. Nhờ những kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu mà họ có thể phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, xác định các rủi ro tiềm ẩn và áp dụng các nguyên tắc quản lý rủi ro nhằm giảm thiểu tổn thất. Nếu đội ngũ nhân viên yếu kém sẽ tiềm ẩn rủi ro cao trong hoạt động cho vay KHDN. Nhân viên thiếu kỹ năng và kinh

nghiệm có thể đưa ra các quyết định cho vay không chính xác, dẫn đến gia tăng nợ xấu và gây thiệt hại tài chính cho ngân hàng, đồng thời làm giảm khả năng hỗ trợ hiệu quả cho doanh nghiệp.

1.5. Các văn bản pháp luật quy định về hoạt động cho vay KHDN tại Việt Nam

Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15 ban hành ngày 18/01/2024.

Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ban hành ngày 17/06/2020.

Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Thông tư số 12/2024/TT-NHNN ngày 28/06/2024 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Thông tư số 06/2023/TT-NHNN ngày 28/06/2023 của Thống đốc NHNN Việt Nam sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Thống đốc NHNN Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Nghị quyết 03/2018/NQ-HĐTP ngày 15/05/2018 về việc hướng dẫn áp dụng một số quy định của pháp luật trong giải quyết tranh chấp về xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu tại Tòa án nhân dân.

Nghị quyết 42/2017/QH14 ban hành ngày 21/06/2017 về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng.

Nghị định 50/2014/NĐ-CP ban hành ngày 20/05/2014 về quản lý dự trữ ngoại hối nhà nước.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, tác giả đã trình bày các khái niệm, vai trò, nguyên tắc, phân loại của hoạt động của hoạt động cho vay KHDN. Qua việc phân tích các yếu tố liên quan, ta thấy rõ ràng tầm quan trọng của việc cho vay KHDN trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, hỗ trợ đổi mới sáng tạo, và tăng cường liên kết chuỗi giá trị. Đối với ngân hàng, hoạt động cho vay KHDN không chỉ mang lại nguồn thu nhập quan trọng mà còn góp phần mở rộng thị trường, nâng cao hiệu quả hoạt động và thực hiện trách nhiệm xã hội. Về phía doanh nghiệp, nguồn vốn vay từ ngân hàng giúp nâng cao khả năng cạnh tranh, quản lý rủi ro và mở rộng thị trường. Những cơ sở lý luận này sẽ là nền tảng quan trọng để đi vào phân tích thực trạng và đánh giá hiệu quả của hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Phòng giao dịch Trường Chinh, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này trong tương lai.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHDN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI (MBBANK) - PGD TRƯỜNG CHÍNH

2.1. Tổng quan về MBBANK - PGD Trường Chinh

2.1.1. Lịch sử hình thành của MBBANK - PGD Trường Chinh

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (MB Bank), trực thuộc Bộ Quốc Phòng, được thành lập năm 1994 với vốn điều lệ ban đầu gần 20 tỷ đồng. Sau 30 năm phát triển, MB Bank đã khẳng định vị thế trong top các ngân hàng hàng đầu Việt Nam với tốc độ tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh vững mạnh. Với mạng lưới rộng khắp cả nước với hơn 284 chi nhánh và 300 điểm giao dịch cùng với đa dạng dịch vụ tài chính như ngân hàng, chứng khoán, quản lý quỹ. Giai đoạn 2022-2026, MB Bank tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số với nhiều thành tựu đáng kể, đạt top 3 lợi nhuận và top 2 thương hiệu mạnh nhất Việt Nam năm 2023. Ngân hàng cũng chú trọng chiến lược ESG, góp phần vào sự phát triển bền vững của cộng đồng và môi trường. Ngân hàng MB Chi nhánh TP.HCM thành lập năm 1996 là một trong những chi nhánh quan trọng của Ngân hàng Quân Đội tại khu vực phía Nam, thực hiện các hoạt động kinh doanh, cung cấp đa dạng sản phẩm dịch vụ tài chính cho cá nhân và doanh nghiệp. Chi nhánh cam kết mang đến dịch vụ chất lượng cao, linh hoạt và thuận tiện, nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính ngày càng đa dạng của khách hàng. Với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và am hiểu thị trường, MBBANK - TP.HCM không ngừng nỗ lực nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng thị phần. MBBANK - TP.HCM có 37 phòng giao dịch. Trong đó Phòng giao dịch Trường Chinh là 1 trong các Phòng giao dịch trực thuộc.

Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh TPHCM - Phòng giao dịch Trường Chinh:

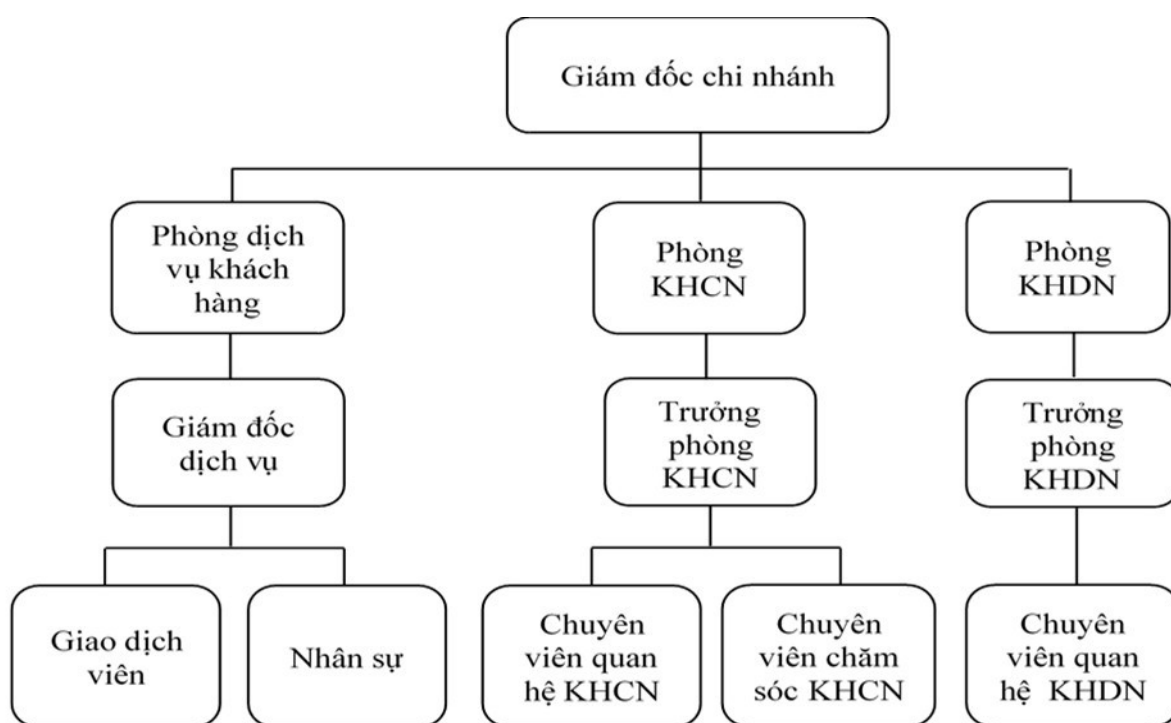
- Ngày thành lập: 05/02/2007
- Giấy phép hoạt động: 0054/NH - GP do Thống đốc NHNN Việt Nam cấp.
- Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh - Phòng giao dịch Trường Chinh.
- Tên viết tắt: MB Trường Chinh.
- Cấp quản lý: Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh.

- Số 318 đường Trường Chinh, khu phố 6, phường Tân Hưng Thuận, quận 12, thành phố Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: 028.3883.2735

Trong suốt 15 năm hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh, PGD Ngân hàng MB trên đường Trường Chinh luôn tự hào là một phần không thể thiếu của hệ thống MBBANK vững mạnh và uy tín, cam kết cung cấp những dịch vụ tài chính chất lượng cao, đồng hành cùng khách hàng và hỗ trợ họ thực hiện mục tiêu tài chính một cách bền vững.

Chi nhánh MB Trường Chinh phục vụ một loạt các đối tượng khách hàng đa dạng, bao gồm cả doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề và hình thức sở hữu, từ doanh nghiệp nhà nước đến các doanh nghiệp cổ phần và doanh nghiệp tư nhân, cũng như cá nhân. Đội ngũ với hơn 20 cán bộ nhân viên luôn sẵn lòng đáp ứng nhu cầu tài chính của mọi khách hàng, từ những dự án lớn đòi hỏi sự đầu tư chiến lược đến những nhu cầu tài chính cá nhân hàng ngày.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức tại MBBANK - PGD Trường Chinh



Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức tại MBBANK - PGD Trường Chinh

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Giám đốc phòng giao dịch: là người đứng đầu phòng giao dịch, có trách nhiệm giám sát và quản lý hoạt động kinh doanh. Nhiệm vụ của giám đốc bao gồm

kí kết các hợp đồng với khách hàng, đảm bảo quyền lợi của cán bộ và nhân viên trong chi nhánh, cũng như triển khai các phong trào thi đua và giám sát việc thực hiện.

Phòng dịch vụ khách hàng: Là bộ phận chịu trách nhiệm về quản lý tài chính và tài sản của phòng giao dịch, bao gồm việc hạch toán và cân đối vốn, cũng như huy động vốn và quản lý lãi suất.

Bộ phận nhân sự: Nhiệm vụ chính của phòng này là tổ chức và quản lý nhân sự, bao gồm cả các hoạt động về quản trị, hành chính và an toàn vệ sinh.

Phòng giao dịch: Là nơi tiếp nhận và xử lý các giao dịch của khách hàng, cung cấp dịch vụ và hỗ trợ cho họ. Nhân viên ở đây phải có kiến thức chuyên môn vững chắc về các sản phẩm và dịch vụ của Ngân hàng để có thể giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng.

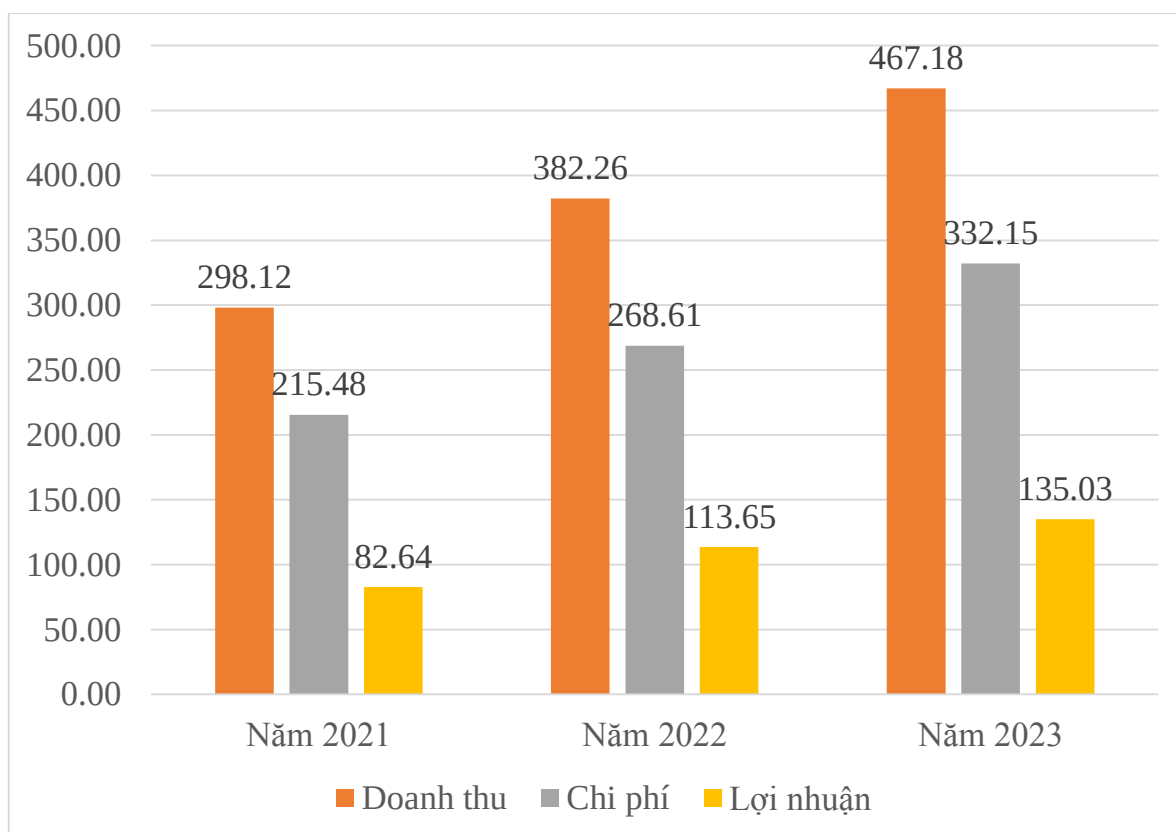
Phòng khách hàng cá nhân và doanh nghiệp: Có vai trò quan trọng trong việc phân tích khả năng tài chính của khách hàng. Nhân viên ở phòng khách hàng cá nhân chủ yếu tập trung vào việc đánh giá tình hình tài chính của các cá nhân, giúp khách hàng hiểu và sử dụng dịch vụ tài chính phù hợp. Ngược lại, phòng khách hàng doanh nghiệp chuyên sâu vào việc phân tích tài chính của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các giải pháp tài chính tối ưu nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong việc phát triển sản xuất kinh doanh. Sự phân chia này giúp ngân hàng phục vụ tốt hơn cho từng đối tượng khách hàng, đảm bảo đáp ứng kịp thời và hiệu quả các nhu cầu tài chính đa dạng.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại MB Trường Chinh

Năm Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu	298,12	382,26	467,18	84,14	28,23%	84,92	22,22%
Chi phí	215,48	268,61	332,15	53,13	24,66%	63,54	23,65%
Lợi nhuận	82,64	113,65	135,03	31,01	37,53%	21,39	18,82%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)



Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại MB Trường Chinh

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

❖ **Về doanh thu:**

Doanh thu năm 2022 đã tăng đáng kể so với năm 2021, từ 298,12 lên 382,26 tỷ đồng tăng thêm 84,14 tỷ đồng tăng trưởng. Điều này được thực hiện nhờ vào sự tích cực trong việc thu hồi và xử lý nợ quá hạn phát sinh, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo nguồn doanh thu cho ngân hàng.

Năm 2023, doanh thu cũng tiếp tục tăng so với năm 2022, với số chênh lệch tuyệt đối là 84,92 tỷ đồng, tăng 22,22% so với tổng doanh thu 2022. Sau đại dịch COVID-19, nền kinh tế phục hồi nhưng vẫn có những khó khăn chung nhất định trong năm 2022 lẫn 2023, do đó mặc dù doanh số thu nợ năm 2023 tăng lên so với 2022 nhưng tốc độ tăng có giảm đi đôi chút. Bên cạnh sự nỗ lực đồng hành cùng khách hàng của MB PGD Trường Chinh, với nhu cầu vay vốn để phục vụ sản xuất kinh doanh trên địa bàn hoạt động là quận trung tâm TP HCM như Tân Bình, Tân Phú, Quận 12, một khu vực kinh tế khá năng động cần vốn phục hồi sau dịch đã giúp doanh thu của ngân hàng duy trì tăng liên tục với tốc độ bình quân hơn 25% trong 3 năm liền.

❖ Về chi phí:

Về chi phí năm 2022 tăng so với năm 2021. Chi phí năm 2022 tăng cao, lớn hơn 53,13 tỷ đồng so với năm 2021. Chi phí chi trả cho vốn huy động cũng tăng lên do quy mô vốn huy động tăng cao. Năm 2023 là năm mà chi phí tiền lương và chi phí đầu tư mua sắm tài sản tăng rất nhiều tăng 22,17% do quy mô được mở rộng thêm và tuyển dụng thêm nhân viên mới.

❖ Về lợi nhuận:

Lợi nhuận của PGD đạt 82,6 tỷ đồng vào năm 2021 và 113,6 tỷ đồng vào năm 2022. Lợi nhuận của ngân hàng tăng so với năm 2021, chiếm 37,53% tổng lợi nhuận. Điều này thể hiện sự tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mặc dù chi phí tăng, nhưng doanh thu cũng tăng. Tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí, bù đắp sự gia tăng của chi phí, dẫn đến tăng lợi nhuận ròng so với năm 2021.

Năm 2023, lợi nhuận của ngân hàng vẫn tăng so với năm 2022, tăng 18,82% tổng lợi nhuận. Tuy nhiên, tốc độ tăng chậm lại do tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của doanh thu, dẫn đến tốc độ tăng của lợi nhuận giảm so với năm 2021. Lợi nhuận trước thuế và điều hòa vốn có kết quả thấp, nhưng năm 2021 nguồn vốn huy động đã tăng đáng kể, không cần điều hòa vốn từ hội sở về chi nhánh, mà ngược lại còn điều hòa vốn về hội sở. Do đó, ngân hàng nhận được một khoản lợi nhuận đáng kể từ hội sở, góp phần làm tăng lợi nhuận ròng cho PGD Trường Chinh.

2.2. Các sản phẩm cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh:

Bảng 2.2: Các sản phẩm cho vay KHDN

Tên sản phẩm cho vay KHDN	Đặc điểm	Tiện ích
Cho vay theo hạn mức: – Là hình thức cho vay dựa theo phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng, có mục đích sử dụng vốn, thời gian hoàn trả nợ	– Phục vụ nhu cầu vốn lưu động bình quân của các khách hàng có quan hệ lâu dài, thường xuyên: Được xác định dựa trên kế	– Thủ tục đơn giản thuận tiện. – Giải ngân nhanh gọn cho khách hàng.

	hoạch kinh doanh năm, kế hoạch khấu hao, lãi, thuế và các khoản phải nộp khác. – Tài sản bảo đảm: Phụ thuộc vào yêu cầu từng thời điểm	
Tài trợ doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ ô tô: – Nhằm đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động cho các Đại lý xe ô tô có nhu cầu vay vốn để mua xe từ hãng xe và bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng, MB cung cấp sản phẩm Tài trợ vốn lưu động doanh nghiệp kinh doanh ô tô với nhiều ưu đãi hấp dẫn cho doanh nghiệp.	– Mức giải ngân lên đến 100% giá trị tài sản. Thời gian vay: căn cứ dòng tiền phương án + 2 tháng TSBĐ linh hoạt: lô xe hình thành từ vốn vay, lô xe hiện có trong kho, giấy tờ có giá, bất động sản.	– Tỷ lệ cho vay cao Tài sản bảo đảm linh hoạt Thời gian xử lý nhanh chóng Hồ sơ thủ tục đơn giản
Cho vay XNK VND lãi suất ưu đãi theo USD: – Dựa trên cơ chế mua bán ngoại tệ của MB, nhờ đó khách hàng có thể vay ưu đãi bằng đồng tiền là Việt Nam đồng, nhưng vẫn được hưởng lãi suất như các khoản vay	– Hạn mức sản phẩm: 2 triệu USD/ khách hàng. – Ưu tiên các khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.	– Các khoản vay VND có lãi suất ưu đãi như vay USD.

USD, khách hàng chỉ phải thanh toán phần bù chênh lệch tỷ giá giữa thời điểm vay và trả nợ (nếu phát sinh).		
Cho vay theo món: – Là phương thức cho vay phục vụ nhu cầu đầu tư tài sản cố định hoặc đầu tư dự án phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.	– Mục đích đầu tư là xây dựng nhà xưởng, máy móc thiết bị. + Loại tiền: VNĐ, ngoại tệ + Thời hạn vay: trên 12 tháng và không vượt quá thời gian khấu hao còn lại của TSCĐ đó + Giá trị cho vay: Tối đa 80% giá trị tài sản mới hình thành từ phương án MB tài trợ hoặc tối đa 100% đối với tài sản đảm bảo là giấy tờ có giá; – Mục đích đầu tư dự án: + Loại tiền: VNĐ, ngoại tệ + Thời gian vay: Trên 12 tháng và không vượt quá thời gian hoạt động của dự án + Thời gian ân hạn: căn cứ dòng tiền dự án và	– Đáp ứng tối đa nhu cầu bổ sung vốn trung dài hạn đầu tư tài sản cố định hoặc đầu tư dự án của Khách hàng. – Thủ tục đơn giản thuận tiện – Lãi suất cho vay cạnh tranh

	khả năng trả nợ của KH + Tài sản đảm bảo: Theo quy định MB từng thời kỳ	
Cho vay mua ô tô phục vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: – Nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp với mục đích mua xe ô tô vận tải hàng hóa hoặc kinh doanh vận tải, MB cung cấp sản phẩm Cho vay mua ô tô phục vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với nhiều ưu đãi hấp dẫn cho doanh nghiệp.	– Số tiền vay lên tới 75% giá trị xe; – Thời gian vay tối đa 84 tháng; – Tài sản bảo đảm linh hoạt: Xe ô tô, bất động sản, giấy tờ có giá.	– Tỷ lệ cho vay cao – Tài sản bảo đảm linh hoạt – Thời gian xử lý nhanh chóng – Hồ sơ thủ tục đơn giản

2.3. Quy trình cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Quy trình cấp tín dụng đối với doanh nghiệp phức tạp hơn so với khách hàng cá nhân, MB có các văn bản hướng dẫn quy trình rõ ràng chi tiết, phân định trách nhiệm quyền hạn nghĩa vụ cũng như các bước rõ ràng và tùy từng sản phẩm tín dụng, tựu chung lại quy trình cho vay KHDN hiện tại của MB có thể nêu cơ bản bao gồm các bước:

1	• Tiếp xúc, hướng dẫn khách hàng và nhận hồ sơ khách hàng.
2	• Nhận hồ sơ vay vốn
3	• Thẩm định và phân tích hoạt động cho vay
4	• Xét duyệt cho vay
5	• Ký hợp đồng cho vay
6	• Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay
7	• Thu nợ, tính lãi, thu lãi, xử lý nợ
8	• Thanh lý hợp đồng cho vay
9	• Lưu trữ hồ sơ

Bước 1: Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về hồ sơ vay vốn

CBTD làm đầu mối tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về hồ sơ vay vốn. Kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, gồm:

- ❖ Hồ sơ pháp lý (chi tiết hồ sơ tại bước 2)
- ❖ Hồ sơ khoản vay.
- ❖ Hồ sơ khác của khoản vay: Đề nghị vay vốn, Giấy tờ khác theo yêu cầu tùy từng doanh nghiệp.
- ❖ Hồ sơ pháp lý doanh nghiệp, các giấy tờ pháp lý liên quan đến việc đề nghị vay vốn.
- ❖ Hồ sơ tài chính của doanh nghiệp (Báo cáo tài chính, báo cáo thuế, bảng kê chi tiết các tài khoản,...)
- ❖ Tài liệu thể hiện phương án sử dụng vốn, mục đích vay vốn, các văn bản pháp liên quan đến việc phê duyệt hồ sơ.
- ❖ Hồ sơ liên quan đến đảm bảo tài sản(nếu có).
- ❖ Hồ sơ về đảm bảo tiền vay.

Yêu cầu về hồ sơ tài liệu:

Các tài liệu gửi đến NH phải là bản chính trừ trường hợp khách hàng chỉ có một bản chính duy nhất thì ngân hàng nhận bản sao có xác nhận của Công chứng hoặc cơ quan có thẩm quyền.

Riêng đối với những tài liệu, văn bản thuộc hồ sơ dự án đầu tư thì ngân hàng có thể nhận bản sao y đóng dấu của chính khách hàng.

Bước 2: Nhận hồ sơ vay vốn

CBTD kiểm tra lại đầy đủ các nội dung trong hồ sơ vay vốn, nhận hồ sơ vay vốn và ghi vào sổ nhận hồ sơ khách hàng. Trong vòng một tuần, CBTD sẽ liên lạc với khách hàng để hẹn ngày tới thẩm định địa điểm kinh doanh cũng như TSĐB của khách hàng. Hồ sơ bao gồm:

Hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp: Các loại giấy tờ tùy thân (gồm CMND/CCCD/ Hộ chiếu; Hộ khẩu thường trú/ Đăng ký tạm trú dài hạn; Giấy Xác nhận tình trạng hôn nhân do cơ quan có thẩm quyền xác nhận) của người đại diện pháp luật hoặc người ủy quyền ký hồ sơ tín dụng và các hồ sơ có liên quan. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/ giấy phép thành lập/ quyết định thành lập doanh nghiệp/điều lệ doanh nghiệp vẫn còn thời hạn sử dụng.

KH có nguồn thu nhập từ góp vốn thì cần phải cung cấp đăng ký kinh doanh của công ty, điều lệ công ty, báo cáo tài chính 2 năm gần nhất, báo cáo thuế, sao kê tài khoản doanh nghiệp, cung cấp các hồ sơ liên quan đến các khoản phải thu, phải trả liên quan đến doanh nghiệp đó.

Hồ sơ năng lực tài chính & hoạt động của doanh nghiệp ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ báo cáo tài chính thuế hoặc báo cáo tài chính 2 năm gần nhất, còn đối với khách hàng thành lập dưới 1 năm sẽ cần tờ khai VAT. Và văn bản xác nhận của các TCTD khách hàng không có nợ quá hạn thực tế tại thời điểm đó. Nếu khách hàng có nợ quá hạn tại thời điểm đó, cần bổ sung một tờ khai lý do về khoản nợ quá hạn và phương án xử lý.

Hồ sơ tài sản đảm bảo: nếu tài sản là bất động sản thì cần có: giấy chứng nhận quyền sử dụng đất/nhà ở, tờ khai thuế trước bạ, hợp đồng mua bán đất/nhà ở, tài liệu có liên quan khác; nếu là hàng tồn kho, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải thì cần có các hợp đồng kinh tế, các chứng từ có liên quan, hóa đơn VAT,...

Bước 3: Thẩm định và phân tích hoạt động cho vay

CBTD nghiên cứu, thẩm định hồ sơ vay vốn theo những nội dung sau:

- + Đánh giá chung về khách hàng.
- Năng lực pháp lý.
- Mô hình tổ chức, bố trí lao động.
- Quản trị điều hành của doanh nghiệp.

- Ngành nghề kinh doanh.
- Các rủi ro chủ yếu.
- + Tình hình tài chính của khách hàng:
 - Đánh giá về sự chính xác, trung thực của BCTC.
 - Phân tích, đánh giá các chỉ tiêu kinh tế tài chính.
 - Phân tích các tồn tại, nguyên nhân.
- + Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ vay.
- + Bảo đảm tiền vay.
- + Xác định phương thức và nhu cầu vay.

CBTD xác định xu hướng phương thức phù hợp với tính cấp tín dụng theo ba loại cơ bản:

- Cho vay theo món.
- Cho vay theo hạn mức.
- Cho vay dự án.
- + Khả năng nguồn vốn và thẩm quyền của PGD.

CBTD của Trưởng phòng Tín dụng phối hợp với phòng nguồn vốn để:

- Xem xét, cân đối khả năng nguồn vốn đối với những khoản vay cần chuyển đổi để thanh toán quốc tế.
- Mua bán chuyển đổi ngoại tệ đối với những khoản vay cần chuyển đổi để thanh toán nước ngoài.
- Lãi suất áp dụng cho khoản vay.
- Xem xét điều kiện thanh toán: CBTD phối hợp với phòng TTQT về các nội dung điều kiện thanh toán, hình thức thanh toán,...đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài.

Bước 4: Xét duyệt cho vay

CBTD trình báo cáo thẩm định, biên bản xác định giá trị TSDB và hồ sơ vay lên Trưởng phòng tín dụng xem xét và kiểm tra. Sau khi nghiên cứu lại hồ sơ vay vốn của khách hàng và báo cáo của CBTD, Trưởng phòng tín dụng đánh giá lại việc thẩm định này, nêu ý kiến, đề xuất của mình và lập tờ trình lên Ban giám đốc phê duyệt.

Bước 5: Ký hợp đồng cho vay

Sau khi Ban Giám đốc phê duyệt cho vay, CBTD thực hiện các công việc sau:

- Nhận giấy tờ gốc về TSDB của khách hàng.
- Lập hồ sơ cho vay gồm: HĐTD, giấy đề nghị vay vốn, báo cáo thẩm định, phương án kinh doanh, bảo sao Chứng minh nhân dân, hộ khẩu, tạm trú có thời hạn, bản sao Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh, hợp đồng thế chấp cầm cố, bảo lãnh. Đơn yêu cầu đăng ký thế chấp cầm cố, bảo lãnh. Biên bản xác định giá trị TSDB.
- Tiến hành thủ tục chứng nhận về việc thế chấp, cầm cố, bảo lãnh đảm bảo nợ vay tại cơ quan đăng ký giao dịch đảm bảo. Sở Tài nguyên môi trường hoặc Ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn nơi có đăng ký giao dịch đảm bảo với quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất.
- Hoàn tất thủ tục thế chấp cầm cố, bảo lãnh.
- Ký kết hợp đồng cho vay.

Sau khi hoàn tất, hồ sơ được trình lên Trưởng phòng tín dụng xem lại. Trưởng phòng tín dụng ký tên và gửi lên Ban Giám đốc ký kết hợp đồng cho vay theo phân cấp quản lý.

Bước 6: Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay

Giải ngân:

- + Chứng từ của khách hàng: CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ chứng từ về mục đích sử dụng tiền vay để giải ngân, gồm:
 - Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hóa, dịch vụ.
 - Bảng kê các khoản chi tiết, kế hoạch chi phí, nghiệm thu,...
 - Đối với hoá đơn, chứng từ thanh toán trong trường hợp cụ thể, Chi nhánh hoặc PGD có thể yêu cầu xuất trình các bản gốc hoặc chỉ yêu cầu bên vay liệt kê danh mục (chịu trách nhiệm về tính trung thực của bản liệt kê) để đối chiếu trong quá trình sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.
 - Thông báo nộp tiền vào tài khoản ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán nước ngoài (đã xác định trong hợp đồng cho vay).
 - Chứng từ của ngân hàng: CBTD hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh nội dung chứng từ theo mẫu.
- + Trình duyệt giải ngân:

- CBTD sau khi xem xét hồ sơ nếu đủ điều kiện giải ngân thì trình trưởng phòng tín dụng.

- Trưởng phòng tín dụng kiểm tra lại điều kiện giải ngân và nội dung trình của CBTD, nếu đồng ý thì ký trình lãnh đạo, nếu chưa phù hợp yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại, nếu không đồng ý nêu rõ lý do lãnh đạo quyết định.

- Lãnh đạo ký duyệt nếu đồng ý, nếu chưa phù hợp yêu cầu chỉnh sửa lại, nếu không đồng ý nêu rõ lý do.

- Nộp thông tin vào chương trình điện toán và luân chuyển chứng từ

- CBTD nhận lại chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho vay, nạp vào máy tính các thông tin dữ liệu của khoản vay theo hợp đồng nhận nợ qua mạng máy tính IBS.

- CBTD chuyển chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho các phòng nghiệp vụ có liên quan.

Theo dõi, kiểm tra khoản vay:

- + Theo dõi khoản vay:

- Theo dõi nợ vay.

- Khai thác phần mềm điện toán.

- Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay.

- Kiểm tra hồ sơ chứng từ: kiểm tra trước, trong và sau giải ngân.

- Kiểm tra tại hiện trường.

- Lập biên bản kiểm tra.

- + Theo dõi, phân tích khách hàng về:

- Tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Theo dõi, phân tích tình hình tài chính.

- Theo dõi, phân tích đảm bảo tiền vay.

Bước 7: Thu nợ, tính lãi, thu lãi, xử lý nợ

Trước khi đến hạn thu nợ, CBTD cần làm việc với khách hàng, nhắc nhở trả nợ đúng hạn, xem xét tìm hiểu khách hàng có thể trả nợ vay được hay không để tìm biện pháp thu hồi nợ vay hoặc gia hạn nợ vay. Tùy theo tình hình kinh doanh của khách hàng mà ngân hàng xem xét gia hạn nợ vay phù hợp với nguồn trả nợ của khách hàng.

Đối với khách hàng không đề nghị điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ hoặc ngân hàng không đồng ý cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ thì chuyển số dư nợ gốc trong hợp đồng sang nợ quá hạn lãi suất bằng 150% lãi suất vay trong hợp đồng cho vay.

Nhân viên kế toán tính lãi phát sinh, lập phiếu tính lãi và thu lãi, lập phiếu thu vốn. Sau 10 ngày khách hàng không đến trả lãi đúng hạn, nhân viên giao dịch phải hạch toán ghi ngoài bản lãi chưa thu. Sau đó, khi khách hàng đến trả tiền lãi chậm trả này, nhân viên giao dịch phải hạch toán ghi xuất ngoài bản lãi chưa thu.

Nếu khách hàng mất khả năng thanh toán, thì ngân hàng sẽ lập hồ sơ khởi kiện ra tòa giải quyết, tiến hành các thủ tục thu hồi nợ dựa trên xử lý tài sản thế chấp của khách hàng vay vốn.

Bước 8: Thanh lý hợp đồng cho vay

Sau khi thanh lý hợp đồng cho vay (người vay trả hết tiền vay và lãi phát sinh cho vay) nhân viên giao dịch phối hợp với CBTD kiểm kê lại số nợ còn thiếu trước khi thanh lý, tránh thu sót, thu dư và sau đó thực hiện thu vốn thu lãi như trên. CBTD trình lãnh đạo ký thanh lý sau khi hợp đồng cho vay hoặc khế ước cho vay, kèm chứng từ thu vốn, thu lãi sau cùng, đồng thời thực hiện việc giải tỏa tài sản thế chấp, cầm cố cho khách hàng theo đúng quy định về thế chấp tài sản cầm cố. Trường hợp quá hạn thì CBTD sẽ tiến hành thông báo cho khách hàng về việc nợ quá hạn, sau khi khách hàng trình bày về lý do nợ quá hạn thì ngân hàng sẽ tiến hành cơ cấu dựa trên cơ sở khả năng trả nợ của khách hàng và khả năng tài chính của ngân hàng. Sau thời gian cơ cấu trả nợ, nếu khách hàng vẫn không trả nợ quá hạn thì sẽ xử lý tài sản đảm bảo vốn vay trong hợp đồng đã thỏa thuận để thu hồi nợ quy định của pháp luật.

Bước 9: Lưu trữ hồ sơ

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra của các cơ quan chức năng, đảm bảo minh bạch cho các số liệu kế toán, hồ sơ vay của khách hàng phải được lưu trong một thời gian quy định.

2.4. Thực trạng cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

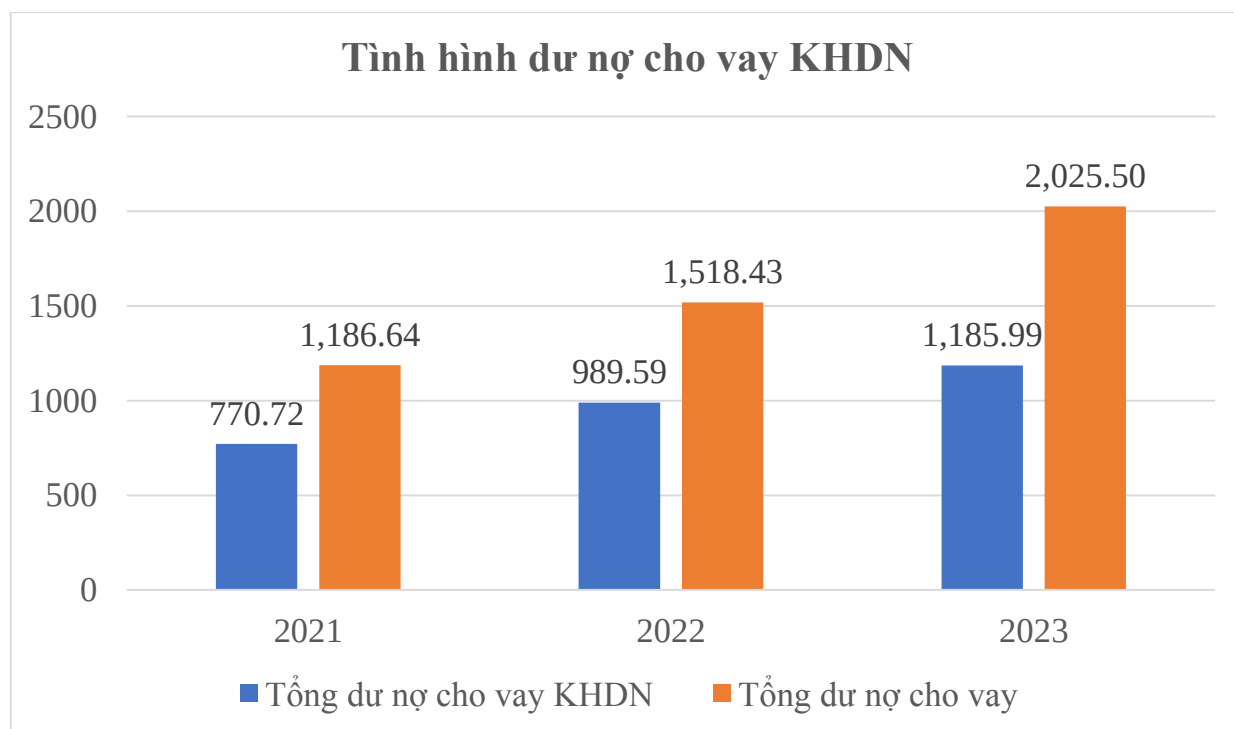
2.4.1. Tình hình dư nợ cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.3: Tình hình dư nợ cho vay KHDN tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ cho vay KHDN	770,72	989,59	1.185,99	218,87	28,3%	196,40	19,8%
Tổng dư nợ cho vay	1.186,64	1.518,43	2.025,50	331,79	28,9%	507,07	33,3%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)



Biểu đồ 2.2: Tình hình dư nợ cho vay KHDN tại MB Trường Chinh

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.2 có thể thấy sự tăng trưởng rõ rệt trong tổng dư nợ cho vay KHDN và tổng dư nợ cho vay của ngân hàng trong ba năm 2021, 2022 và 2023. Cụ thể, tổng dư nợ cho vay KHDN tăng từ 770,72 tỷ vào năm 2021 lên 989,59 tỷ vào năm 2022 (tăng 28,3%), và tiếp tục tăng lên 1.185,99 tỷ vào năm 2023 (tăng 19,5%). Trong khi đó, tổng dư nợ cho vay cũng tăng từ 1.186,64 tỷ vào năm 2021 lên

1.518,43 tỷ vào năm 2022 (tăng 28,9%), và đạt 2.025,50 tỷ vào năm 2023 (tăng 33,3%).

Dù cả hai loại dư nợ đều có sự tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng của tổng dư nợ cho vay (bao gồm tất cả các khách hàng) nhanh hơn so với tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay KHDN. Điều này dẫn đến sự thay đổi trong tỷ trọng của dư nợ cho vay KHDN trong tổng dư nợ cho vay. Tỷ trọng này duy trì ở mức 65% trong hai năm 2021 và 2022, nhưng giảm xuống còn 59% vào năm 2023. Sự thay đổi này cho thấy rằng mặc dù ngân hàng vẫn tiếp tục gia tăng cấp vốn vay cho KHDN, tốc độ tăng trưởng dư nợ các khoản vay không phải cho KHDN lại nhanh hơn. Điều này có thể thấy MB đang đa dạng hóa phân khúc khách hàng khác ngoài KHDN nhằm giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa danh mục cấp tín dụng của mình hoặc có thể do tình hình doanh số thu nợ của KHDN tương đối lớn hơn doanh số thu nợ KH khác trong cùng kỳ.

2.4.2. Tình hình dư nợ cho vay theo thời hạn KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.4: Tình hình dư nợ cho vay theo thời hạn đối với DNVVN tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Ngắn hạn	575,23	753,7	919,35	178,47	31,03%	165,65	21,98%
Trung/dài hạn	195,49	235,89	266,64	40,4	20,67%	30,75	13,04%
Tổng dư nợ cho vay KHDN	770,72	989,59	1.186	218,87	28,40%	196,4	19,85%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.3 ta thấy trong năm 2021, tổng dư nợ cho vay KHDN ngắn hạn đạt 575,23 tỷ đồng. Con số này tăng lên đáng kể vào năm 2022, đạt 753,7 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 178,47 tỷ đồng, tương đương 31,03%. Đến năm 2023, tổng dư nợ cho vay KHDN ngắn hạn tiếp tục tăng lên 919,35 tỷ đồng, tăng thêm 165,65 tỷ đồng, tương đương 21,98% so với năm 2022. Sự tăng trưởng mạnh mẽ trong cho

vay ngắn hạn phản ánh nhu cầu vốn lưu động ngày càng tăng của các doanh nghiệp trong bối cảnh kinh tế phục hồi sau đại dịch và hoạt động kinh doanh ngày càng sôi động.

Đối với cho vay KHDN trung và dài hạn, tổng dư nợ năm 2021 là 195,49 tỷ đồng. Năm 2022, con số này tăng lên 235,89 tỷ đồng, tăng thêm 40,4 tỷ đồng, tương đương 20,67%. Năm 2023, tổng dư nợ cho vay trung và dài hạn tiếp tục tăng lên 266,64 tỷ đồng, tăng thêm 30,75 tỷ đồng, tương đương 13,04% so với năm 2022. Mức tăng trưởng này tuy ít hơn so với cho vay ngắn hạn, nhưng vẫn cho thấy sự gia tăng ổn định trong nhu cầu vốn dài hạn, các doanh nghiệp đang đầu tư vào mở rộng sản xuất, cải tiến công nghệ hoặc thực hiện các dự án dài hạn.

Một điều đáng chú ý là mặc dù cả dư nợ ngắn hạn và trung và dài hạn đều tăng, tỷ lệ tăng của dư nợ ngắn hạn cao hơn đáng kể so với trung/dài hạn. Cụ thể, từ năm 2021 đến 2022, dư nợ ngắn hạn tăng 31,03% trong khi trung/dài hạn chỉ tăng 20,67%. Tương tự, từ năm 2022 đến 2023, dư nợ ngắn hạn tăng 21,98% so với 13,04% của trung và dài hạn. Điều này cho thấy có sự chuyển dịch trong cấu trúc vay vốn của các doanh nghiệp, với sự ưu tiên cao hơn cho các khoản vay ngắn hạn. Nguyên nhân do các doanh nghiệp muốn linh hoạt hơn trong quản lý tài chính, ưu tiên cho các khoản vay ngắn hạn để nhanh chóng đáp ứng nhu cầu vốn lưu động và tận dụng các cơ hội kinh doanh ngắn hạn.

2.4.3. Tình hình dư nợ cho vay theo ngành nghề KHDN tại MBBANK - PGD

Trường Chinh

Bảng 2.5: Tình hình dư nợ cho vay theo ngành nghề tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm	2021		2022		2023		2022/2021		2023/2021	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
Xây dựng	79,3	10%	93,11	9%	94,2	8%	13,81	17,4	1,08	1,17
Sản xuất gia công chế biến	297,6	39%	366,2	37%	436,18	37%	68,58	23	69,97	19,1

Nông-lâm nghiệp, thủy hải sản	22,83	3%	26,51	3%	26,67	2%	3,67	16,1	0,166	0,63
Thương mại và dịch vụ	371	48%	503,8	51%	628,92	53%	132,8	35,8	125,17	24,9
Tổng dư nợ	770,7	100%	989,6	100%	1.185,99	100%	218,86	28,4	196,4	19,9

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.4, tổng dư nợ cho vay đối với DNVVN nhìn chung phân bổ đa dạng các ngành gồm có: xây dựng, sản xuất và gia công chế biến, nông - lâm nghiệp, thủy sản và thương mại, dịch vụ. Tuy nhiên, cơ cấu cho vay theo ngành nghề đã có những thay đổi đáng kể. Ngành xây dựng có mức tăng trưởng đáng kể trong năm 2022 (17,42%) nhưng tăng trưởng chậm lại rõ rệt vào năm 2023 với chỉ 1,17%. Nguyên do là có sự giảm tốc trong ngành bất động sản trong giai đoạn 2021-2023, điều này kéo theo sự giảm tốc của ngành xây dựng một cách rõ rệt. Trong khi đó, ngành sản xuất gia công chế biến cho thấy mức tăng trưởng mạnh mẽ và liên tục, với tỷ lệ tăng trưởng 23,04% vào năm 2022 và 19,11% vào năm 2023. Sự ổn định này có thể phản ánh sự gia tăng nhu cầu sản xuất và xuất khẩu, cùng với các chính sách hỗ trợ ngành sản xuất từ chính phủ.

Ngành nông - lâm nghiệp, thủy hải sản cũng có sự tăng trưởng khá tốt vào năm 2022 (16,08%), nhưng tốc độ tăng trưởng chậm lại đáng kể vào năm 2023 (0,63%). Ngành thương mại và dịch vụ nổi bật với mức tăng trưởng cao nhất trong tất cả các ngành, đạt 35,8% vào năm 2022 và 24,85% vào năm 2023. Sự phát triển này có thể được thúc đẩy bởi sự mở rộng của các doanh nghiệp thương mại điện tử, dịch vụ và bán lẻ, đặc biệt sau khi các biện pháp hạn chế do đại dịch COVID-19 được dỡ bỏ.

2.4.4. Tình hình dư nợ cho vay KHDN theo mục đích vay vốn tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.6: Tình hình dư nợ cho vay KHDN theo mục đích vay vốn tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Bổ sung vốn lưu động ngắn hạn	572,88	755,75	934,56	182,87	31,92%	178,81	23,66%
Đầu tư tài sản cố định	117,00	141,61	160,35	24,62	21,04%	18,736	13,23%
Vay đảm bảo bằng GTCG	56,11	57,50	52,18	1,39	2,47%	-5,311	-9,24%
Cho vay thấu chi	24,74	34,73	38,90	9,99	40,40%	4,1659	11,99%
Tổng dư nợ cho vay KHDN	770,72	989,59	1.185,99	218,87	28,40%	196,4	19,85%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.5 cho thấy thông tin chi tiết về tổng dư nợ cho vay của ngân hàng MB Trường Chinh từ năm 2021 đến 2023, phân loại theo mục đích vay, cùng với mức tăng trưởng tuyệt đối và phần trăm của từng mục đích vay qua các năm.

Nhìn chung, khách hàng mục tiêu của của MBBANK - PGD Trường Chinh chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên nhu cầu cho vay vốn lưu động là rất lớn. Khoản vay để bổ sung vốn lưu động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ. Năm 2021, dư nợ cho vay bổ sung vốn lưu động là 572,88 tỷ đồng. Đến năm 2022, con số này tăng lên 755,75 tỷ đồng, tăng thêm 182,87 tỷ đồng, tương đương 31,92% so với năm 2021. Năm 2023, dư nợ cho vay bổ sung vốn lưu động tiếp tục tăng lên 934,56 tỷ đồng, tăng thêm 178,81 tỷ đồng, tương đương 23,66% so với năm 2022. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này cho thấy nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp đang tăng cao, do sự mở rộng sản xuất kinh doanh hoặc do tình hình kinh tế thay đổi.

Dư nợ cho vay đầu tư tài sản cố định cũng có xu hướng tăng. Năm 2021, con số này là 117 tỷ đồng. Năm 2022, dư nợ tăng lên 141,61 tỷ đồng, tăng thêm 24,62

tỷ đồng, tương đương 21,04% so với năm 2021. Đến năm 2023, dư nợ cho vay đầu tư tài sản cố định đạt 160,35 tỷ đồng, tăng thêm 18,736 tỷ đồng, tương đương 13,23% so với năm 2022. Điều này cho thấy các doanh nghiệp đang đầu tư nhiều hơn vào tài sản cố định để nâng cấp cơ sở hạ tầng hoặc mở rộng quy mô sản xuất.

Dư nợ vay đảm bảo bằng GTCG tăng nhẹ từ 56,11 tỷ đồng vào năm 2021 lên 57,5 tỷ đồng vào năm 2022, tăng thêm 1,39 tỷ đồng, tương đương 2,47%. Tuy nhiên, đến năm 2023, dư nợ giảm xuống còn 52,18 tỷ đồng, giảm 5,3 tỷ đồng, tương đương -9,24% so với năm 2022. Sự biến động này phản ánh sự thay đổi trong chiến lược cho vay hoặc nhu cầu vay có bảo đảm từ khách hàng.

Dư nợ cho vay thấu chi tăng từ 24,74 tỷ đồng vào năm 2021 lên 34,73 tỷ đồng vào năm 2022, tăng thêm 9,99 tỷ đồng, tương đương 40,40%. Đến năm 2023, dư nợ tiếp tục tăng lên 38,90 tỷ đồng, tăng thêm 4,1659 tỷ đồng, tương đương 11,99% so với năm 2022. Sự tăng trưởng này cho thấy sự tăng cường sử dụng dịch vụ thấu chi để đáp ứng nhu cầu thanh khoản ngắn hạn của các doanh nghiệp.

Các phần trên, đề tài đã phân tích thực trạng cho vay KHDN từ khía cạnh dư nợ, tuy nhiên để làm rõ hơn tình hình hoạt động cho vay KHDN của PGD, chúng ta cần có phân tích thêm từ góc độ doanh số cho vay và doanh số thu nợ trong giai đoạn 2021-2023.

2.4.5. Doanh số cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.7: Doanh số cho KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh số cho vay KHDN	672,25	822,63	897,66	150,37	22,37%	75,03	9,12%
Tổng doanh số cho vay	1.102,05	1.226,38	1.536,06	124,33	11,28%	309,68	25,25%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.6 cho ta thấy doanh số cho vay KHDN và tổng doanh số cho vay trong giai đoạn từ năm 2021 đến 2023. Doanh số cho vay KHDN đã tăng từ 672,25 tỷ đồng năm 2021 lên 822,63 tỷ đồng năm 2022 và 897,66 tỷ đồng năm 2023. Mặc dù vậy, tốc độ tăng trưởng của phân khúc này giảm dần từ 22,37% trong năm 2022

xuống còn 9,12% trong năm 2023. Tổng doanh số cho vay cũng cho thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ, từ 1.102,05 tỷ đồng năm 2021 lên 1.226,38 tỷ đồng năm 2022 và đạt 1.536,06 tỷ đồng năm 2023. Đặc biệt, tổng doanh số cho vay tăng 25,25% trong năm 2023, gấp đôi mức tăng 11,28% của năm 2022, cho thấy sự mở rộng đáng kể trong các hoạt động cho vay ngoài phân khúc KHDN. Điều này có thể dễ dàng nhận thấy khi dư nợ cho vay KHDN cũng suy giảm trong giai đoạn từ 2022-2023 trong khi tổng dư nợ cho vay vẫn tăng trưởng so với giai đoạn trước.

Tuy nhiên, sự suy giảm tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay KHDN mặc dù doanh số và dư nợ CVKHDN vẫn tăng có nhiều nguyên nhân. Giai đoạn 2022 là đỉnh điểm của suy thoái kinh tế, MB Bank PGD Trường Chinh buộc phải áp dụng các chính sách tín dụng thận trọng hơn bao gồm cả việc tăng cường giám sát quản lý thu hồi nợ, để quản lý rủi ro.

So với tổng doanh số cho vay, doanh số cho vay KHDN mặc dù chiếm một phần quan trọng nhưng tốc độ tăng trưởng lại chậm hơn. Điều này cho thấy MB Bank PGD Trường Chinh đã và đang dịch chuyển chiến lược, đa dạng hóa hoạt động cho vay và mở rộng các dịch vụ tài chính khác để đảm bảo sự tăng trưởng bền vững trong tương lai, bên cạnh đó cũng không thể phủ nhận việc một số lĩnh vực ngành nghề còn tiếp cận kém hiệu quả trong công tác cho vay KHDN tại PGD Trường Chinh.

2.4.6. Tình hình thu nợ cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Bảng 2.8: Tình hình thu nợ cho vay KHDN tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Thu nợ KHDN	473,19	603,76	701,26	130,57	27,59%	97,50	16,15%
Tổng thu nợ	726,09	894,59	1.028,99	168,50	23,21%	134,40	15,02%

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Từ bảng 2.7 cho thấy tình hình thu nợ từ KHDN và tổng doanh số thu nợ qua các năm 2021, 2022 và 2023, cùng với sự thay đổi về số tiền và tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ giữa các năm đó. Đối với thu nợ từ KHDN, con số này đã tăng từ 473,19 tỷ đồng vào năm 2021 lên 603,76 tỷ đồng vào năm 2022, tăng thêm 130,57

tỷ đồng, tương đương tốc độ 27,59%. Đến năm 2023, thu nợ từ KHDN tiếp tục tăng lên 701,26 tỷ đồng, tăng thêm 97,50 tỷ đồng, tương đương 16,15%. Sự gia tăng này bởi sự phục hồi của một số bộ phận doanh nghiệp sau đại dịch COVID-19 mà đặc biệt trong cơ cấu dư nợ theo ngành của PGD chủ yếu là ngành TMDV(48-53%) , khi các doanh nghiệp này bắt đầu khôi phục hoạt động và có nguồn thu để trả nợ. Thêm vào đó, các biện pháp hỗ trợ của chính phủ và ngân hàng, chẳng hạn như giảm lãi suất và cung cấp các gói tín dụng ưu đãi theo lĩnh vực, cũng góp phần quan trọng vào việc tăng doanh số thu nợ từ KHDN.

Tổng thu nợ cũng tăng đáng kể qua các năm. Từ 726,09 vào năm 2021, tổng thu nợ đã tăng lên 894,59 vào năm 2022, tăng 168,50, tương đương 23,21%. Đến năm 2023, con số này tiếp tục tăng lên 1.028,99, tăng thêm 134,40, tương đương 15,02%. Sự tăng trưởng trong tổng thu nợ phần lớn do sự gia tăng trong thu nợ từ KHDN, tỷ trọng thu nợ KHDN trên tổng thu nợ tăng đều từ 65,17% vào năm 2021 tăng đến 68,15% vào năm 2023, cùng với sự cải thiện trong quản lý nợ và thu hồi nợ hiệu quả từ các nguồn khác. Ngoài ra, tình hình kinh tế mặc dù có nhiều trở ngại thử thách chung nhưng cũng dần khởi sắc và sự hỗ trợ mạnh mẽ từ các chính sách kinh tế cũng đã thúc đẩy quá trình thu hồi nợ, người tiêu dùng có tâm lý tăng chi tiêu nhằm bù đắp cho giai đoạn phải giãn cách giúp cho hoạt động kinh doanh, thương mại của doanh nghiệp trở nên tốt hơn, nên doanh thu và lợi nhuận tăng tạo cho doanh nghiệp có dòng tiền ổn định để chi trả nợ vay tốt hơn.

Nhìn chung, số liệu cho thấy xu hướng tích cực trong việc thu nợ từ cả KHDN và tổng thu nợ, phản ánh sự chuyển biến chung của nền kinh tế Việt Nam sau đại dịch, cũng như hiệu quả trong các biện pháp quản lý và thu hồi nợ của PGD nói riêng và hệ thống MB nói chung. Sự gia tăng này là dấu hiệu cho thấy sự ổn định và tăng trưởng bền vững trong lĩnh vực tài chính và ngân hàng. Phòng giao dịch đã thực hiện nhiều biện pháp tích cực để quản lý hiệu quả các khoản nợ, đảm bảo tình hình hoạt động kinh doanh luôn ở mức ổn định, ngay cả trong bối cảnh đại dịch và hậu đại dịch.

2.4.7. Tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu tại MBBANK - PGD Trường Chinh

Việc phân nợ và lập dự phòng rủi ro tín dụng được Ngân hàng thực hiện theo Thông tư số 11/2021/TT-NHNN ngày 31/08/2021. Các văn bản này quy định rõ

ràng về việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo tính minh bạch và an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Theo đó, nợ được chia thành 5 nhóm chính, mỗi nhóm phản ánh mức độ rủi ro và khả năng thu hồi nợ khác nhau, từ đó giúp ngân hàng có các biện pháp quản lý và dự phòng thích hợp.

Bảng 2.9: Tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu tại MB Trường Chinh

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Dư nợ đủ tiêu chuẩn(1)	770,41	989,39	1.185,87	218,98	28%	196,48	20%
Dư nợ cần chú ý(2)	0,31	0,20	0,12	-0,11	-36%	-0,08	-40%
Dư nợ dưới tiêu chuẩn(3)	0,00	0,00	0,00	0,00	0%	0,00	0%
Dư nợ nghi ngờ(4)	0,00	0,00	0,00	0,00	0%	0,00	0%
Dư nợ có khả năng mất vốn(5)	0,00	0,00	0,00	0,00	0%	0,00	0%
Tổng dư nợ KHDN(6)	770,72	989,59	1.185,99	218,87	28%	196,40	20%
Tỷ lệ nợ xấu	0%	0%	0%	-	-	-	-
Tỷ lệ nợ quá hạn	0,04%	0,02%	0,01%	-	-	-	-

(Nguồn: MBBANK - PGD Trường Chinh)

Nguyên nhân dẫn đến nợ xấu không chỉ bắt nguồn từ các quyết định của ngân hàng mà còn từ những tình hình không lường trước được như biến động kinh tế và các yếu tố tự nhiên như thiên tai, dịch bệnh.

Phía khách hàng, có nhiều nguyên nhân góp phần tạo ra tình trạng nợ xấu. Có thể kể đến tình hình tài chính không ổn định, sự phụ thuộc quá mức vào vay vốn thay vì đầu tư vào sản xuất kinh doanh, hoặc cấu trúc tổ chức kém linh hoạt, không thích ứng được với sự biến động của môi trường kinh tế.

Từ góc độ ngân hàng, chất lượng của quá trình thẩm định tín dụng có thể không được quản lý một cách hiệu quả, và có thể có những vấn đề về đạo đức của một số cán bộ. Sự tăng trưởng nhanh chóng trong việc cung cấp tín dụng có thể dẫn đến tình hình quản trị không đồng đều và việc cung cấp vốn cho những dự án không đạt được tiêu chuẩn yêu cầu.

Từ bảng 2.8 cho thấy tình hình nợ quá hạn theo các năm 2021, 2022 và 2023, cùng với sự thay đổi về số tiền và phần trăm giữa các năm đó. Trong số các loại nợ,

nợ đủ tiêu chuẩn là loại nợ chiếm ưu thế nhất. Cụ thể, nợ đủ tiêu chuẩn đã tăng từ 770,41 vào năm 2021 lên 989,39 vào năm 2022, tăng thêm 218,98 (tương đương 28%). Đến năm 2023, con số này tiếp tục tăng lên 1.185,87, tăng thêm 196,48 (tương đương 20%). Các chính sách hỗ trợ của chính phủ và ngân hàng trung ương, chẳng hạn như lãi suất thấp và các gói kích thích kinh tế, cũng góp phần thúc đẩy sự gia tăng của nợ đủ tiêu chuẩn.

Ngược lại, nợ cần chú ý đã giảm đáng kể qua các năm. Từ 0,31 vào năm 2021, loại nợ này giảm xuống còn 0,20 vào năm 2022, giảm 0,11 (tương đương 36%), và tiếp tục giảm xuống còn 0,12 vào năm 2023, giảm thêm 0,08 (tương đương 40%). Sự giảm này là do các biện pháp quản lý rủi ro được thắt chặt hơn, các quy định và tiêu chuẩn tín dụng được nâng cao, cũng như việc cải thiện năng lực thanh toán của khách hàng vay.

Đối với các loại nợ khác như nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn, số liệu cho thấy không có sự thay đổi qua các năm, với giá trị duy trì ở mức 0,00 trong cả ba năm 2021, 2022 và 2023. Điều này có thể được giải thích bởi sự cẩn trọng trong việc phê duyệt các khoản vay mới và quản lý hiệu quả các khoản nợ hiện có, ngăn chặn việc nợ xấu phát sinh.

Nhìn chung, mặc dù MB Trường Chinh đã đạt được sự tăng trưởng đáng kể trong tổng dư nợ cho vay KHDN từ năm 2021 đến 2023 và không có nhiều rủi ro về tín dụng đối với PGD. Ngân hàng vẫn cần tập trung vào quản lý rủi ro tín dụng và tăng cường các biện pháp giám sát để duy trì sự ổn định và an toàn trong danh mục cho vay.

2.5. Đánh giá hoạt động cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

2.5.1. Kết quả đạt được

Dựa vào các số liệu đã phân tích ở trên, chúng ta có thể nhận thấy rằng trong ba năm qua, MBBANK - PGD Trường Chinh đã đạt được những thành tựu đáng kể. Trong suốt thời gian này, hoạt động tín dụng của chi nhánh này đã liên tục mở rộng, thể hiện qua việc dư nợ tín dụng và doanh số cho vay không ngừng tăng. Điều này không chỉ làm tăng cơ hội cho các doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế tổng thể của địa bàn trú đóng.

Mặc dù đối mặt với suy thoái kinh tế và sự đình trệ trong kinh doanh của một số doanh nghiệp, ngân hàng MBBANK - PGD Trường Chinh vẫn đã kiểm soát được tình hình rủi ro tín dụng một cách khá hiệu quả. Thể hiện qua doanh số thu nợ tăng trưởng qua các năm và không có nợ xấu, đạt mục tiêu duy trì tỷ lệ nợ xấu dưới 2% của hệ thống MB. Khả năng quản lý rủi ro vay vốn tốt đã làm giảm sự tác động tiêu cực của các khoản nợ quá hạn.

Sự cải thiện trong công tác phục vụ khách hàng đã có những bước tiến để phù hợp hơn với các doanh nghiệp địa phương, từ đó đã giúp ngân hàng duy trì được lòng tin của khách hàng cũng như thu hút được một lượng lớn khách hàng mới, giúp tăng doanh số cho vay, mở rộng thị phần về KHDN tại địa phương.

Ngân hàng còn triển khai thực hiện tiếp cận KHDN, hướng dẫn tận tình trong quá trình lập hồ sơ pháp lý cho vay, không chỉ đúng quy trình mà còn phải thuận tiện cho khách hàng. Ngân hàng đang từng bước trở nên gần gũi hơn với khách hàng thông qua việc tư vấn và chăm sóc.

Tóm lại, những cố gắng và kết quả trên đã tạo ra một MBBANK - PGD Trường Chinh ngày càng vững mạnh, hòa mình vào sự thịnh vượng chung của tập đoàn MB.

2.5.2. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế

Ngoài các kết quả đạt được nói trên MB Trường Chinh đang đối mặt với một số thách thức cần được giải quyết nhằm đảm bảo hoạt động hiệu quả chung và củng cố vị thế trên thị trường, cũng như để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.

Thứ nhất, dư nợ cho vay KHDN chưa đa dạng ngành nghề, nguyên nhân do việc tập trung chủ yếu vào phân khúc khách hàng trong các lĩnh vực truyền thống khiến ngân hàng bỏ lỡ tiềm năng to lớn từ các doanh nghiệp trong các lĩnh vực mới như công nghệ số, công nghệ sạch - những đối tượng có nhu cầu vốn cao trong bối cảnh chuyển đổi số - chuyển đổi xanh. Cần có giải pháp phù hợp về nhiều mặt cho vấn đề này để PGD Trường Chinh có thể tiếp cận được các khách hàng mới và tiềm năng.

Thứ hai, hiệu quả hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp (KHDN) tại PGD Trường Chinh chưa đạt mức cao, thể hiện qua sự thiếu tương

xứng giữa quy mô dư nợ cho vay KHDN so với các PGD khác cùng điều kiện hoạt động và quy mô nhân sự trong hệ thống. Nguyên nhân có thể đến từ chiến lược kinh doanh chưa tập trung vào phân khúc khách hàng doanh nghiệp, mối quan hệ khách hàng chưa được xây dựng vững chắc, và chính sách tín dụng có thể thận trọng hơn so với các PGD khác. Ngoài ra, khả năng tiếp cận khách hàng của PGD Trường Chinh có thể bị hạn chế bởi vị trí địa lý hoặc sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các PGD lân cận. Để khắc phục tình trạng này, PGD Trường Chinh cần điều chỉnh chiến lược kinh doanh, tập trung hơn vào việc phát triển mối quan hệ với khách hàng doanh nghiệp, và cân nhắc điều chỉnh chính sách tín dụng sao cho linh hoạt hơn. Đồng thời, việc nâng cao năng lực và kỹ năng của đội ngũ nhân viên trong việc tư vấn và quản lý các khoản vay doanh nghiệp, cũng như cải thiện khả năng tiếp cận khách hàng thông qua các chiến dịch marketing và dịch vụ khách hàng, sẽ giúp tăng cường hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại PGD Trường Chinh. Việc áp dụng lãi suất, phí của PGD chưa thực sự linh hoạt giữa các đối tượng khách hàng. Bên cạnh đó, một nguyên nhân khác là do sự phức tạp trong hồ sơ tín dụng làm các doanh nghiệp cảm thấy “nản” trong quá trình cho vay, dẫn đến việc đi tìm kiếm những ngân hàng có quy trình cho vay nhanh chóng hơn.

Thứ ba là trong một số giai đoạn của quy trình cấp tín dụng, như thẩm định, giám sát và quản lý thu nợ, các cán bộ tín dụng (CBTB) gặp khá nhiều khó khăn. Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc nguồn thông tin mà ngân hàng cần để đánh giá, phân tích nhằm tìm kiếm và lựa chọn khách hàng còn nhiều hạn chế và chất lượng kém. Điều này dẫn đến việc nhân viên tín dụng thường phải mất rất nhiều thời gian và công sức để tự tìm kiếm và chọn lọc thông tin. Ngoài ra, một phần khó khăn cũng xuất phát từ nguyên nhân phía khách hàng, như việc cung cấp thông tin chưa đầy đủ hoặc chính xác, làm cho quá trình thẩm định trở nên phức tạp và kéo dài. Để giải quyết vấn đề này, ngân hàng cần cải thiện hệ thống thu thập và quản lý thông tin khách hàng, đồng thời tăng cường hợp tác với các cơ quan và tổ chức cung cấp dữ liệu uy tín. Bên cạnh đó, việc nâng cao kỹ năng thu thập, phân tích thông tin của đội ngũ CBTB cũng là một giải pháp quan trọng để tăng cường hiệu quả trong quy trình cấp tín dụng. KHDN, cung cấp các thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh

không đầy đủ về tình hình sản xuất kinh doanh, về tài chính gây ra những khó khăn trong công tác kiểm tra, thẩm định và xét duyệt hồ sơ vay cho doanh nghiệp.

Nhìn chung, MBBANK - PGD Trường Chinh cần giải quyết những thách thức trên để cải thiện chất lượng tín dụng, tối thiểu hóa các rủi ro và thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh. Việc đa dạng hóa đối tượng khách hàng, cải thiện quản lý nợ, tăng cường giám sát sau vay và nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng sẽ góp phần củng cố vị thế của ngân hàng trên thị trường và gia tăng lợi nhuận.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã cung cấp một cái nhìn tổng quan toàn diện về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (MB) và Phòng Giao dịch Trường Chinh. Bên cạnh đó là việc đi sâu vào phân tích về hoạt động cho vay của MBBANK - PGD Trường Chinh trong giai đoạn từ 2021 đến 2023, từ đó làm rõ được những thành tựu đáng kể và những thách thức mà ngân hàng đang phải đối mặt. Từ việc tăng cường dư nợ và doanh số cho vay, cho đến việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế tổng thể, MB Trường Chinh đã chứng minh được sự ổn định và sự chuyên nghiệp trong hoạt động của mình. Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng còn tồn tại nhiều hạn chế, như việc chưa đa dạng hóa đối tượng khách hàng, tỷ lệ nợ quá hạn cao, và công tác giám sát sau cho vay chưa đạt hiệu quả cao. Để vượt qua những thách thức này và tiếp tục phát triển, ngân hàng cần thực hiện các biện pháp cụ thể như đa dạng hóa đối tượng khách hàng, tăng cường quản lý rủi ro, và cải thiện công tác giám sát sau vay. Chỉ thông qua những nỗ lực này, MB Trường Chinh mới có thể duy trì và củng cố vị thế của mình trên thị trường và đạt được sự phát triển bền vững trong tương lai.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHDN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI - PHÒNG GIAO DỊCH TRƯỜNG CHÍNH

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh:

MBBANK - PGD Trường Chinh đặt ra mục tiêu trở thành ngân hàng thuận tiện đối với khách hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động, đảm bảo an toàn và phát triển bền vững. Trong bối cảnh chuyển đổi số, MB Trường Chinh sẽ tập trung áp dụng các giải pháp công nghệ mới, đặc biệt là các công nghệ số hóa và tự động hóa trong quy trình tín dụng và quản trị rủi ro, nhằm tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động. Chiến lược của MB Trường Chinh tập trung vào phát triển dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ gắn liền với các công nghệ xử lý cao, nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ lên hàng đầu. Việc ứng dụng các nền tảng số sẽ giúp ngân hàng tăng cường khả năng tương tác với khách hàng, cung cấp các dịch vụ cá nhân hóa và rút ngắn thời gian xử lý giao dịch. Việc nâng cao hệ thống quản trị và kiểm tra các chương trình nhằm quản trị rủi ro cho ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng, MB Trường Chinh sẽ mở rộng thị trường tới mọi lĩnh vực và thành phần kinh tế, đặc biệt chú trọng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như cho vay tiêu dùng, giữ vững thị phần và nâng cao kết nối với các doanh nghiệp có tài chính lành mạnh. Hệ thống ngân hàng điện tử và các ứng dụng di động sẽ được tăng cường, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc sử dụng dịch vụ mọi lúc mọi nơi. Ngoài ra, ngân hàng sẽ chuyên biệt hóa các sản phẩm tín dụng. Về dịch vụ phi tín dụng, MB Trường Chinh đặt mục tiêu nâng cao chất lượng phục vụ và tăng tỷ trọng doanh thu phi tín dụng lên 20%. Công tác quản lý tín dụng sẽ được triển khai một cách chi tiết, dựa trên ngành nghề kinh doanh, khu vực địa lý và loại hình sản phẩm. Việc đầu tư vào các hệ thống phân tích dữ liệu lớn sẽ giúp ngân hàng tối ưu hóa các quyết định tín dụng và quản lý rủi ro. Kết quả kỳ vọng là nâng cao vị thế và uy tín của MB Trường Chinh, tăng cường hiệu quả hoạt động, gia tăng lợi nhuận, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, và góp phần phát triển kinh tế - xã hội. Định hướng phát triển giai đoạn 2021-2023 của MB Trường Chinh phù hợp với mục tiêu đề ra, với chiến lược cụ thể, rõ ràng và khả thi cao. Ban lãnh đạo và

tập thể cán bộ nhân viên MB Trường Chinh tin tưởng sẽ đạt được những thành công đáng kể trong giai đoạn tới.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại MBBANK - PGD Trường Chinh

3.2.1. Áp dụng các chiến lược marketing

Áp dụng các chiến lược marketing hiệu quả là việc vận dụng các chiến dịch, chi phí marketing từ hội sở chính, thực hiện các hoạt động PR quan hệ công chúng, tạo mối quan hệ với các cơ quan sở ban ngành trên địa bàn để có thể cho khách hàng cơ hội nhận diện thương hiệu MB gần gũi hơn, marketing trực tiếp qua telesale, mail hoặc các sự kiện doanh nghiệp trong khu vực,...

Hoạt động marketing trong ngân hàng đóng vai trò vô cùng quan trọng, là cầu nối gắn kết ngân hàng với thị trường và khách hàng, đồng thời tạo ra vị thế cạnh tranh so với các ngân hàng khác. Vì vậy, ngân hàng MB Trường Chinh cần tăng cường hoạt động marketing với tần suất cao hơn.

Mặc dù ngân hàng MB đã cung cấp các ưu đãi về lãi suất và phương thức vay vốn cho cả khách hàng truyền thống và khách hàng mới, đặc biệt là những khách hàng có khả năng tài chính vững mạnh và các dự án kinh doanh có tính khả thi cao. Nhưng nhân viên ngân hàng cần nhiệt tình hướng dẫn khách hàng về các sản phẩm và dịch vụ, những tiện ích vượt trội, mới mẻ của ngân hàng, bên cạnh đó cung cấp định kì các chương trình ưu đãi về giá phí, tạo cảm giác thoải mái và an tâm cho khách hàng khi giao dịch.

Hoạt động marketing của MB Trường Chinh có thể triển khai thêm là các chương trình tặng quà tri ân định kỳ và chăm sóc khách hàng các dịp lễ Tết. Việc tặng quà với chi phí hợp lý, món quà ý nghĩa gắn với logo thương hiệu MB Trường Chinh cho khách hàng truyền thống, các doanh nghiệp uy tín thường xuyên vay vốn tại ngân hàng, cũng như các khách hàng lần đầu vay vốn, sẽ tạo sự gắn kết và khích lệ lòng trung thành của khách hàng đối với ngân hàng, cũng như là một phương pháp marketing quan hệ tốt, từ một khách hàng hài lòng có thể nhân rộng ra những đối tác của chính khách hàng đó.

3.2.2. Mở rộng quy mô tín dụng

❖ Duy trì hiệu quả nguồn vốn huy động

Khả năng huy động vốn của chi nhánh TPHCM – PGD Trường Chinh của Ngân hàng TMCP Quân đội trong những năm qua đã rất tích cực, với lượng vốn huy động luôn đạt và thậm chí vượt quá kế hoạch đề ra. Tuy nhiên, để sử dụng vốn vay một cách hiệu quả và tránh tình trạng ứ đọng vốn là một thách thức đối với ngân hàng. Cho nên, ngân hàng cần phải duy trì được nguồn vốn huy động, đặc biệt là nguồn vốn huy động giá rẻ, khi đó kết cấu phù hợp mới có thể có nguồn vốn vay giá rẻ để cấp tín dụng cho khách hàng.

❖ Đa dạng hóa sản phẩm phù hợp

Với mục tiêu trở thành một ngân hàng thuận tiện và phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt, chi nhánh cần tăng cường việc đa dạng hóa các sản phẩm và dịch vụ. Đồng thời, việc nâng cao chất lượng tư vấn cho khách hàng về phương thức kinh doanh và xây dựng các phương án đầu tư hỗ trợ khách hàng là cần thiết. Thực hiện đa dạng hóa các hình thức tín dụng sẽ giúp giảm thiểu rủi ro và thúc đẩy nhu cầu vay vốn.

❖ Quyết liệt trong việc lựa chọn khách hàng cho vay

Ngân hàng cũng cần tiếp tục giữ vững quan điểm trong công tác cho vay, chỉ cho vay cho các doanh nghiệp có hiệu quả, uy tín và có khả năng tài chính ổn định. Đồng thời, giảm bớt việc cho vay hoặc không cho vay với các doanh nghiệp thua lỗ hoặc không đóng góp tích cực cho xã hội.

Với sự đa dạng ngày càng phong phú của các ngành nghề sản xuất kinh doanh, Ngân hàng cần mở rộng việc cho vay vào các lĩnh vực mới, không chỉ giới hạn trong các lĩnh vực truyền thống mà Ngân hàng đã quen thuộc. Điều này giúp tạo ra cơ hội cho việc tìm kiếm khách hàng mới và mở rộng thị trường.

3.2.3. Kiểm soát các khoản nợ quá hạn

❖ Ngăn ngừa và xử lý nợ quá hạn

Dựa trên những gì đã phân tích, có thể nhận thấy rằng MB Trường Chinh đang có những điểm tích cực về rủi ro tín dụng khi nợ quá hạn là gần như không có. Tuy nhiên, PGD cũng cần phải luôn nâng cao phòng tránh rủi ro về nợ quá hạn bất cứ

lúc nào. Vì thế cho nên, ngân hàng cũng nên tập trung vào một loạt các biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa quản lý tín dụng.

Một trong những biện pháp chính để giảm thiểu nợ quá hạn và nợ xấu là tăng cường quản lý và thẩm định hồ sơ của khách hàng cũng như các dự án đầu tư. Việc đầu tư vào các dự án có tiềm năng sinh lời và có khả năng quản lý vốn tốt sẽ giúp giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa quá trình cho vay và thu hồi nợ. Tuy nhiên, điều quan trọng là không chỉ làm phức tạp thủ tục vay mà cần nâng cao chất lượng của quá trình thẩm định.

Cơ chế tín dụng cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu nợ quá hạn. Cần điều chỉnh cơ chế này để phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp và ngành nghề, từ đó giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa quá trình quản lý tín dụng. Việc cơ cấu lại các khoản nợ dựa trên phân tích thực tế của các khoản nợ và khả năng thu hồi cũng là một biện pháp hiệu quả.

Ngoài ra, việc thường xuyên kiểm tra tài sản đảm bảo cũng là một phần quan trọng trong quản lý tín dụng. Điều này giúp đảm bảo rằng ngân hàng có đủ tài sản để đảm bảo cho các khoản vay và giảm thiểu rủi ro. Tuy nhiên, công tác thẩm định tài sản đảm bảo cũng đang đối mặt với nhiều thách thức và cần được cải thiện.

Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu vẫn duy trì rất tốt, MB Trường Chinh cần tiếp tục phát huy vào việc nâng cao chất lượng quản lý tín dụng, tối ưu hóa quy trình thẩm định và quản lý hồ sơ, cùng việc điều chỉnh cơ chế tín dụng và kiểm tra thường xuyên tài sản đảm bảo. Điều này sẽ giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

❖ Tăng cường giám sát sau khi vay

Công việc quản lý tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng là một trong những thách thức lớn mà Ngân hàng MB Trường Chinh và các Ngân hàng Thương mại nhà nước (NHTM) phải đối mặt hàng ngày. Thực tế cho thấy, việc thực hiện các biện pháp quản lý tín dụng một cách chặt chẽ và hiệu quả vẫn còn nhiều hạn chế. Vì vậy, để cải thiện hiệu quả quản lý tín dụng, Ngân hàng MB Trường Chinh cần thực hiện một số biện pháp sau đây:

Kiểm tra mục đích sử dụng vốn: Ngay sau khi giải ngân hoặc trong khoảng thời gian 5-10 ngày sau, cán bộ tín dụng cần kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của

khách hàng. Điều này có thể được thực hiện bằng cách kiểm tra hàng tồn kho, máy móc thiết bị tại công ty, cũng như các hoá đơn, chứng từ liên quan.

Theo dõi dòng tiền của khách hàng: Cán bộ tín dụng cần quan tâm và theo dõi dòng tiền của khách hàng, đặc biệt là các thanh toán chuyển khoản vào tài khoản tại chi nhánh. Điều này giúp đảm bảo khả năng trả nợ cho Ngân hàng MB Trường Chinh.

Yêu cầu nộp báo cáo định kỳ: Ngân hàng cần yêu cầu doanh nghiệp định kỳ nộp các báo cáo hàng tháng, cuối quý, cuối năm, đặc biệt là các báo cáo đã được kiểm toán. Việc này giúp giảm khối lượng công việc cho cán bộ tín dụng và đồng thời đánh giá chính xác tình hình tài chính của khách hàng.

Định giá lại tài sản đảm bảo định kỳ: Trong quá trình cho vay, Ngân hàng MB Trường Chinh cần định giá lại tài sản đảm bảo định kỳ. Nếu giá trị tài sản giảm, cần yêu cầu khách hàng bổ sung để đảm bảo giá trị tài sản đảm bảo phù hợp với khoản vay.

Hỗ trợ khách hàng gặp khó khăn: Trong trường hợp doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh, cán bộ tín dụng có thể đóng vai trò như những chuyên gia tư vấn miễn phí. Họ có thể hỗ trợ khách hàng trong việc khắc phục các khó khăn và đưa doanh nghiệp trở lại hoạt động sản xuất một cách bình thường.

Đánh giá, phân tích và dự báo về khách hàng và ngành nghề: Cán bộ tín dụng cần thường xuyên đánh giá, phân tích và dự báo về khách hàng và ngành nghề kinh doanh của họ. Điều này giúp ngân hàng đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro nếu có sự thay đổi bất lợi về khách hàng hoặc ngành nghề. Ứng dụng CNTT vào việc phân tích rủi ro tín dụng sau vay của khách hàng, hệ thống ngân hàng đã áp dụng mô hình đánh giá rủi ro và cần được PGD áp dụng một cách quyết liệt hơn.

3.2.4. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên ngân hàng

Để hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng, việc nâng cao năng lực và trách nhiệm cũng như hạn chế rủi ro đạo đức của cán bộ tín dụng là vô cùng quan trọng. MBBank - PGD Trường Chinh cần chủ động trong việc đào tạo cán bộ tín dụng, thay vì bị động trông chờ vào sự tổ chức của Hội sở. Việc đào tạo nên tập trung vào các kiến thức và kỹ năng thực tế của công việc. Ngân hàng cần tổ chức nhiều buổi tự đào tạo dưới hình thức hội thảo hoặc phổ biến văn bản tại chỗ,

nhằm chia sẻ và trao đổi kinh nghiệm thực tiễn trong hoạt động tín dụng, cũng như làm rõ các kiến thức pháp luật phát sinh để vận dụng nhanh chóng vào công việc.

Ngoài các buổi đào tạo nội bộ, MBBank - PGD Trường Chinh có thể mời những người có kinh nghiệm chuyên sâu từ các ngân hàng khác hoặc các chuyên gia trong các lĩnh vực kỹ thuật liên quan đến thẩm định tín dụng (như đóng tàu, xây dựng) để phổ biến kiến thức ngành và chuyên môn. Điều này sẽ giúp cán bộ tín dụng tiếp cận nhanh chóng các khách hàng, phương án, dự án, đảm bảo khả năng thẩm định tốt và hạn chế rủi ro do thiếu hiểu biết về lĩnh vực đang thẩm định.

Dựa vào kết quả công việc của cán bộ tín dụng, ngân hàng cần có chính sách đãi ngộ và đối xử công bằng. Đối với cán bộ có thành tích xuất sắc, cần biểu dương và khen thưởng cả về vật chất lẫn tinh thần, có thể nâng lương trước hạn hoặc đề bạt lên vị trí cao hơn. Đối với cán bộ có sai phạm, tùy theo tính chất và mức độ mà có thể giáo dục, thuyết phục hoặc xử lý kỷ luật. Những biện pháp này không chỉ nâng cao kỷ cương trong hoạt động tín dụng mà còn cải thiện đáng kể chất lượng tín dụng của chi nhánh.

3.2.5. Cải tiến quy trình cho vay

Để nâng cao hoạt động cho vay doanh nghiệp, cải tiến quy trình cho vay là một bước quan trọng. Một trong những giải pháp là tự động hóa quy trình xét duyệt hồ sơ bằng cách ứng dụng công nghệ và trí tuệ nhân tạo (AI), giúp giảm thời gian và chi phí xử lý hồ sơ. Đồng thời, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng thông qua việc đào tạo nhân viên và cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính miễn phí cũng là một yếu tố quan trọng. Cải tiến quy trình thẩm định bằng cách tiếp cận linh hoạt, không chỉ dựa vào tài sản thế chấp mà còn xem xét dòng tiền và tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp, cùng với việc rút ngắn thời gian thẩm định, sẽ giúp quy trình trở nên hiệu quả hơn.

Phát triển các sản phẩm vay đa dạng và linh hoạt, như tùy chỉnh các gói vay dựa trên nhu cầu cụ thể của doanh nghiệp và đưa ra mức lãi suất cạnh tranh, cũng là một biện pháp cần thiết. Tăng cường mối quan hệ với khách hàng thông qua chăm sóc khách hàng sau vay và lắng nghe phản hồi để cải thiện dịch vụ sẽ giúp xây dựng mối quan hệ lâu dài và bền vững. Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ tài chính bằng

cách hợp tác với các công ty fintech và sử dụng phân tích dữ liệu lớn để dự báo nhu cầu vay vốn cũng là một hướng đi triển vọng.

Những giải pháp này sẽ giúp MBBANK - PGD Trường Chinh cải thiện hiệu quả và tốc độ quy trình cho vay, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của các doanh nghiệp, giảm thiểu rủi ro và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường tài chính.

3.2.6. Hoàn thiện công tác thẩm định tín dụng

Để tăng cường hoạt động cho vay và đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính, việc nâng cao công tác thẩm định tín dụng là một mảng quan trọng cần được chú trọng. Thẩm định tín dụng không chỉ là quy trình đơn giản để xác định khả năng trả nợ của khách hàng, mà còn là cơ hội để ngân hàng xây dựng mối quan hệ lâu dài và mang lại giá trị cho cả ngân hàng và khách hàng.

Để thực hiện một công tác thẩm định tín dụng hiệu quả, việc đầu tiên cần được chú trọng là đào tạo và phát triển nhân viên thẩm định tín dụng về các phương pháp, công cụ và quy trình mới là cần thiết để họ có thể đáp ứng được các yêu cầu ngày càng phức tạp của thị trường tài chính. Không chỉ vậy, việc cung cấp kiến thức mới về các xu hướng thị trường và rủi ro tín dụng cũng giúp nhân viên thẩm định hiểu rõ hơn về môi trường kinh doanh và từ đó đưa ra quyết định tốt nhất cho cả ngân hàng và khách hàng.

Một phần quan trọng khác của công tác thẩm định tín dụng là hệ thống đánh giá rủi ro. Bằng cách sử dụng các mô hình đánh giá rủi ro tiên tiến, ngân hàng có thể định lượng và đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng một cách chính xác. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng và đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính.

Tích hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau cũng là một yếu tố quan trọng trong quy trình thẩm định tín dụng. Bằng cách sử dụng dữ liệu từ các nguồn như hồ sơ tín dụng, thu nhập và lịch sử tín dụng, ngân hàng có thể có cái nhìn toàn diện về khách hàng và đưa ra quyết định thẩm định tín dụng một cách chính xác và minh bạch.

Cuối cùng, việc tăng cường phản hồi và cải thiện là một phần không thể thiếu của công tác thẩm định tín dụng. Bằng cách liên tục thu thập phản hồi từ khách hàng và nhân viên, ngân hàng có thể cải thiện quy trình thẩm định và nâng cao chất

lượng dịch vụ. Điều này không chỉ giúp tăng cường sự hài lòng của khách hàng mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng mối quan hệ lâu dài và bền vững với họ.

Tóm lại, việc nâng cao công tác thẩm định tín dụng là một phần quan trọng trong việc tăng cường hoạt động cho vay và đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính. Bằng cách đầu tư vào đào tạo nhân viên, sử dụng công nghệ tiên tiến, tối ưu hóa quy trình, đánh giá rủi ro tín dụng và tích hợp thông tin đa nguồn, ngân hàng có thể tăng cường hiệu quả của công tác thẩm định tín dụng và mang lại lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Đối với nhà nước

Nhà nước nên tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, việc ban hành các chính sách tiền tệ, tài khóa hợp lý sẽ giúp kiểm soát lạm phát, ổn định tỷ giá hối đoái, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

Ngoài ra nên phát triển thị trường chứng khoán vì thị trường chứng khoán là kênh huy động vốn quan trọng cho doanh nghiệp, giúp giảm bớt gánh nặng cho hệ thống ngân hàng. Khi doanh nghiệp huy động thành công vốn qua chứng khoán, điều này giúp tăng cường tài sản và khả năng thanh toán. Ngân hàng sẽ thấy rằng doanh nghiệp có nguồn lực tài chính mạnh mẽ hơn và sẵn sàng cho việc cấp tín dụng với điều kiện tốt hơn. Hơn nữa, doanh nghiệp có nguồn vốn từ chứng khoán có thể giảm bớt áp lực tài chính, làm cho khả năng trả nợ trở nên cao hơn. Điều này giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro trong việc cho vay. Vì thế cho nên, nhà nước cần có những chính sách để phát triển thị trường chứng khoán lành mạnh, minh bạch và hiệu quả.

Mặc khác phải hoàn thiện hệ thống pháp luật về hoạt động tín dụng, xử lý nợ xấu cần được hoàn thiện để bảo vệ quyền lợi của các bên liên quan, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc xử lý nợ quá hạn. Tạo điều kiện cho ngân hàng thu giữ tài sản thế chấp, giải quyết nhanh chóng các vụ án để thu hồi vốn cho ngân hàng.

3.3.2. Đối với NHNN

Để nâng cao chất lượng cho vay và hỗ trợ các ngân hàng thương mại như MBBANK, NHNN cần tiếp tục thực hiện và mở rộng các chính sách đã được triển khai. Trước hết, NHNN nên tiếp tục phân bổ chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng cho các NHTM ngay từ đầu năm và điều chỉnh tăng chỉ tiêu này khi cần thiết để tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh. Việc điều hành lãi suất cần được điều chỉnh linh hoạt, tiếp tục giảm lãi suất điều hành trong bối cảnh lãi suất thế giới biến động, giúp các NHTM có điều kiện giảm lãi suất cho vay, từ đó tăng khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp và người dân.

Ngoài ra, NHNN cần chỉ đạo các NHTM đổi mới quy trình cho vay, nâng cao khả năng thẩm định để rút ngắn thời gian giải quyết cho vay, đồng thời đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng, công khai minh bạch các thủ tục vay vốn. Đặc biệt, cần đẩy mạnh việc cho vay bằng phương tiện điện tử, giúp khách hàng vay vốn nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Về biện pháp đảm bảo tiền vay, NHNN nên khuyến khích các NHTM linh hoạt trong việc chấp nhận nhiều loại tài sản đảm bảo, như ô tô, tài sản hình thành trong tương lai, hàng hóa luân chuyển, quyền đòi nợ, và cho vay không có tài sản đảm bảo dựa trên đánh giá khả năng tài chính và tính khả thi của dự án. Việc này sẽ giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, dễ dàng tiếp cận nguồn vốn hơn, đồng thời giảm bớt áp lực phải thế chấp bằng bất động sản.

Cuối cùng, để đảm bảo chất lượng tín dụng, NHNN cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, đảm bảo các NHTM tuân thủ đúng quy định, tránh rủi ro đạo đức trong quá trình cấp tín dụng. Với những biện pháp này, NHNN không chỉ hỗ trợ các ngân hàng thương mại như MB nâng cao chất lượng cho vay mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

3.3.3. Đối với MBBANK

Hướng dẫn khách hàng thực hiện quy trình tín dụng một cách chính xác và nhanh chóng là một ưu tiên hàng đầu bằng cách cung cấp văn bản hướng dẫn đầy đủ và chi tiết về các thủ tục, quy trình giao dịch trên website của mình để khách hàng có thể dễ dàng tìm hiểu.

Tổ chức các buổi tập huấn định kỳ và kiểm tra trình độ chuyên môn cho nhân viên là cách quan trọng để nâng cao khả năng xử lý các vấn đề phát sinh một cách linh hoạt. Công tác chăm sóc khách hàng cần được tăng cường, đảm bảo đáp ứng đầy đủ các nhu cầu và duy trì mối quan hệ vững chắc với khách hàng hiện tại, đồng thời tìm kiếm các khách hàng mới.

Việc phát triển dịch vụ nhận và trả tiền gửi tại nhà cho các đối tượng khách hàng cao tuổi cũng cần được chú ý, kèm theo các khoản phí hợp lý. Đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ là cách hiệu quả để thu hút khách hàng và tăng cường sức cạnh tranh với các ngân hàng khác. Đồng thời, việc đầu tư vào cơ sở vật chất và công nghệ hiện đại giúp hỗ trợ nhân viên trong các nghiệp vụ và tăng cường an toàn cho khách hàng và ngân hàng.

Tăng cường hoạt động kiểm tra và kiểm soát nội bộ là biện pháp quan trọng để phát hiện kịp thời các sai phạm và làm sạch hoạt động của ngân hàng. Chú trọng vào việc nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động tín dụng của từng chi nhánh và toàn bộ ngân hàng là mục tiêu cần đạt được.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3, tác giả đã trình bày các giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Phòng Giao dịch Trường Chinh (MB Trường Chinh). Định hướng phát triển của MB Trường Chinh tập trung vào việc trở thành một ngân hàng thuận tiện cho khách hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động, đảm bảo an toàn và phát triển bền vững. Chiến lược của ngân hàng bao gồm việc phát triển dịch vụ tích hợp công nghệ cao, tăng cường quản trị rủi ro, mở rộng quy mô tín dụng, và nâng cao chất lượng dịch vụ phi tín dụng.

KẾT LUẬN

Báo cáo khóa luận tốt nghiệp “NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - PGD TRƯỜNG CHINH” đã mô tả và phân tích một cách chi tiết về thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Phòng giao dịch Trường Chinh cũng như đề xuất một số giải pháp giúp thực hiện mục tiêu đề tài là nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.

Có thể nói, thông qua việc khám phá từng chương, chúng ta đã nắm bắt được cơ sở lý luận, vai trò quan trọng và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay. Chúng ta cũng đã đi sâu vào việc phân tích và đề xuất các biện pháp cần thiết nhằm tối ưu hóa hoạt động này trong ngân hàng.

Đặc biệt, việc tập trung vào việc mô tả thực trạng, phân tích thành tựu cũng như hạn chế và nguyên nhân các hạn chế như việc chưa tiếp cận được với những khách hàng trong lĩnh vực công nghệ cũng là một phần quan trọng trong bài báo cáo này. Chúng ta đã nhận thức được tầm quan trọng của việc hiểu và kiểm soát rủi ro để bảo vệ lợi ích của cả ngân hàng và KHDN.

Ngoài ra, bằng cách đề xuất các giải pháp cụ thể, báo cáo khóa luận hy vọng rằng bài báo cáo này có thể cung cấp những góc nhìn mới và giúp Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Phòng giao dịch Trường Chinh tăng cường hiệu quả trong hoạt động cho vay, từ đó đóng góp vào sự phát triển bền vững của tổ chức.

Tóm lại, thông qua bài báo cáo này, chúng ta đã nhận thức được sự quan trọng của hoạt động cho vay KHDN trong môi trường kinh doanh hiện nay. Hy vọng rằng những kiến thức và giải pháp được đề xuất có thể góp phần vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Phòng giao dịch Trường Chinh trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] TS. Nguyễn Minh Kiều, *Nghệp vụ Ngân hàng Thương mại*, NXB Lao động - Xã hội, 2011.
- [2] TS. Lê Thị Mận, *Lý thuyết Tài chính – Tiền tệ*, NXB Lao động – Xã hội, 2010.
- [3] GS.TS Nguyễn Văn Tiên, *Quản trị rủi ro kinh doanh trong Ngân hàng*, NXB Thống kê, 2011.
- [4] PGS.TS Trầm Thị Xuân Hương và nnk., (2021), *Nghệp vụ Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh, TP.HCM.
- [5] Khammany Thanousin thực hiện khoá luận tốt nghiệp với đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội Phòng giao dịch Khánh Hội*” tại Đại học Nguyễn Tất Thành, 2022.
- [6] TS. Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghệp vụ Ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
- [7] PGS.TS. Phan Thị Thu Hà (2014), *Giáo trình Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội.
- [8] Luật Doanh Nghiệp 2020 Số 59/2020/QH14 áp dụng 2024 mới nhất. (n.d.). <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>, (2024, July 08).
- [9] Thuvienphapluat.vn. (2024, June 30). *Luật Các Tổ Chức Tín Dụng 2010 số 47/2010/QH12*. THƯ VIỆN PHÁP LUẬT. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-cac-to-chuc-tin-dung-2010-108079.aspx>, (2024, July 08)
- [10] Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quân đội - Phòng giao dịch Trường Chinh. Báo cáo nội bộ 2021-2023.
- [11] MBBank. (n.d.). <https://www.mbbank.com.vn/home>, (2024, August 10)