

## LỜI MỞ ĐẦU

### I. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Trong bối cảnh toàn cầu đang lo ngại về lạm phát và lãi suất tăng, nền kinh tế Việt Nam được các tổ chức tài chính cùng với giới truyền thông quốc tế đánh giá nổi lên như một điểm sáng kinh tế hiếm hoi tới tốc độ tăng trưởng Tổng sản phẩm nội địa (GDP) ổn định và là miền đất hứa cho các nhà đầu tư. Góp phần không nhỏ vào kết quả đạt được đó không thể không kể đến ngành TCNH. Với vai trò là huyết mạch của nền kinh tế, hoạt động của ngân hàng luôn được cả nước quan tâm.

Đối với ngân hàng, hoạt động tín dụng được xem là quan trọng nhất vì mang lại lợi nhuận cao nhất. Trong đó cá nhân là đối tượng khách hàng có số lượng đông đảo hơn so với doanh nghiệp do cá nhân còn nhiều mặt hạn chế về vốn như không thể huy động vốn thông qua phát hành trái phiếu, cổ phiếu; vốn tự có nhỏ; vay mượn ngoài thường chịu mức lãi suất cao. Thế nên cho vay khách hàng cá nhân, đặc biệt là cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân luôn chiếm một tỷ lệ lớn trong cơ cấu tín dụng của ngân hàng nói chung và Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội nói riêng.

Nếu xem doanh nghiệp là lực lượng chủ lực trong phát triển nền kinh tế, thì hộ kinh doanh được xem là cầu nối giúp doanh nghiệp phát triển với vai trò phân phối sản phẩm, hàng hoá của các doanh nghiệp đến người dân. Bên cạnh đó, mô hình hộ kinh doanh còn là mô hình khởi sự kinh doanh phổ biến nhờ sự đơn giản về thủ tục gia nhập thị trường, ít ràng buộc về tổ chức quản lý, phù hợp nhiều thành phần, lứa tuổi, vùng miền, không đòi hỏi quá cao về năng lực tài chính và chi phí thấp. Thông thường, với các hộ kinh doanh, khoản phải thu thường là ngắn hạn, thế nên các chủ hộ kinh doanh sẽ thường vay để kịp thời xoay vòng vốn, củng cố và phát triển hoạt động kinh doanh của mình vì chi phí thấp và các khoản phải thu sẽ sớm quay trở lại để đáo hạn khoản vay.

Với số lượng đông đảo, loại hình kinh doanh đa dạng, các hộ kinh doanh không những giải quyết vấn đề việc làm, tăng thu nhập mà còn giúp phát triển kinh tế địa phương, đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước. Nhận thức được tiềm năng và tầm quan trọng của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân, tôi chọn đề tài **“Nâng Cao Hoạt Động Cho Vay Sản Xuất Kinh Doanh Đối Với Khách Hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Cổ Phần Quân Đội- Chi Nhánh Quận 5- PGD Nguyễn Tri Phương”** làm khóa luận tốt nghiệp.

## II. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Mục tiêu tổng quát

Bài viết sẽ tập trung đến phân tích hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đội thông qua báo cáo tài chính, các chỉ tiêu dư nợ để đưa ra những ưu điểm và nhược điểm. Từ đó có thể kết luận và giải pháp giúp Ngân hàng nâng cao được chất lượng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

Mục tiêu cụ thể

Khóa luận tốt nghiệp này tập trung làm rõ 3 mục tiêu sau:

Tìm hiểu các cơ sở lý thuyết và hệ thống hóa lại về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân.

Phân tích và đánh giá về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Nguyễn Tri Phương, từ đó có thể tìm ra những mặt hạn chế và nguyên nhân dẫn đến sự hạn chế đó.

Dựa vào phân tích để đưa ra những nhận xét và kiến nghị giải pháp để có thể phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Nguyễn Tri Phương.

## III. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Phạm vi nghiên cứu:

Về không gian: Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Nguyễn Tri Phương Về thời gian: Trong giai đoạn từ năm 2021 – 2023.

#### IV. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp liệt kê: để thống kê các số liệu ở báo cáo tài chính gồm: doanh thu, chi phí, dư nợ, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế mà Ngân hàng đã cung cấp.

Phương pháp so sánh: để so sánh các số liệu của Ngân hàng cung cấp vào năm 2021,2022,2023 để thấy rõ được sự chênh lệch số liệu qua các năm.

Phương pháp phân tích: để tiến hành phân tích về những yếu tố, chỉ tiêu về thực trạng của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Nguyễn Tri Phương.

Phương pháp tổng hợp: để tổng hợp những ý quan trọng của bài báo cáo.

#### V. Ý NGHĨA ĐỀ TÀI

Đối với bản thân:

Trong khoảng thời gian thực tập ở Ngân hàng TMCP – PGD Nguyễn Tri Phương đối với bản thân em thì nó là khoảng thời gian vô cùng quý giá và khó quên, qua đó em có nhiều cơ hội để tiếp xúc với công việc thực tế, giúp bản thân em học hỏi được nhiều điều hay và có thêm nhiều kinh nghiệm quý báu.

Đối với khách hàng:

Giúp khách hàng hiểu rõ hơn về quy trình cho vay sản xuất kinh doanh nói riêng cũng như là hiểu rõ hơn về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Nguyễn Tri Phương nói chung, từ đó thì khách hàng có thể yên tâm và tin tưởng trao gửi yêu thương đến Ngân hàng khi làm hồ sơ vay vốn.

Đối với Ngân hàng:

Đảm bảo được quy trình tín dụng diễn ra đúng yêu cầu và theo một quy trình chuẩn đã đề ra, Ngân hàng có thể nhìn lại tổng quan về quy trình tín dụng của mình và

đồng thời khắc phục những thiếu sót cũng như là có thể cải tiến để hoàn thiện hơn nhằm phục vụ khách hàng trong tương lai. Từ đó giúp uy tín của Ngân hàng ngày càng được nâng cao, tạo lòng tin cho khách hàng nhiều hơn và giúp Ngân hàng ngày càng phát triển vững mạnh.

## VI. KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY SXKD Ở NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SXKD TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – PGD NGUYỄN TRI PHƯƠNG

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SXKD ĐỐI VỚI KHCN TẠI NHTM CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRI PHƯƠNG