

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

1.1 Cơ sở lý luận về doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.1.1 Khái niệm Doanh nghiệp vừa và nhỏ

Theo khoản 10 Điều 4 Luật Doanh nghiệp 2020: “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”.

Theo tiêu chí của Ngân hàng thế giới (World Bank) căn cứ vào quy mô có thể chia DNVVN thành ba loại: “Doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa. Các tiêu chí để phân loại DNVVN của World Bank chủ yếu dựa vào: Số lượng lao động bình quân; Nguồn vốn, tài sản và doanh thu hàng năm của thu hàng năm của doanh nghiệp. Ngoài ra World Bank còn nhấn mạnh thêm tiêu chí quy mô vay trung bình khi tiến hành để phân loại DNVVN”.

Trong từng giai đoạn phát triển, mỗi quốc gia có những khái niệm khác nhau về DNVVN, như:

- Tại Mỹ, DNVVN là những doanh nghiệp có *số lượng lao động* dưới 500 người và có *doanh thu hàng năm* dưới 7 triệu USD.
- Tại các quốc gia thuộc khối Liên minh Châu Âu, DNVVN là những doanh nghiệp có *số lượng lao động* dưới 250 người và *doanh thu hàng năm* dưới 50 triệu Euro.
- Tại Hong Kong, DNVVN được phân loại dựa theo lĩnh vực và số lượng lao động, cụ thể: đối với ngành sản xuất, số lượng lao động dưới 100 người và đối với ngành phi sản xuất, số lượng lao động dưới 50 người. Bên cạnh đó, người ta còn phân loại dựa vào các tiêu chí như doanh thu hàng năm, mức độ huy động vốn và năng lực tín dụng của doanh nghiệp.
- Tại Thái Lan, phân loại DNVVN được xác định một cách rõ ràng, có sự phân biệt giữa doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa, cụ thể: Doanh nghiệp nhỏ (trong lĩnh vực sản xuất: có số lao động dưới 50 người và tài sản dưới 50 triệu бат; Trong lĩnh vực bán buôn: có số lao động dưới 25 người và tài sản dưới 50

triệu бат) và doanh nghiệp vừa (trong lĩnh vực sản xuất: có số lao động dưới 51–200 người và tài sản dưới 50–200 triệu бат; Trong lĩnh vực bán buôn: có số lao động 26–50 người và tài sản 50–200 triệu бат)

Từ tiêu chí phân loại DNVVN của World Bank và một số quốc gia trên thế giới, có thể thấy, việc xác định DNVVN được căn cứ vào các tiêu chí cơ bản là số lượng lao động; quy mô nguồn vốn; doanh thu hàng năm của doanh nghiệp; những tiêu chí này được xác định rõ dựa vào ngành và lĩnh vực kinh doanh của DNVVN.

Trong phạm vi của khóa luận, em sử dụng định nghĩa DNVVN trong Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/06/2009 của Chính phủ làm cơ sở lý luận, cụ thể là: *“DNVVN là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp; siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên)”*.

Hiện nay, tiêu chí phân loại DNVVN được thực hiện căn cứ theo Nghị định Số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/08/2021 của Chính phủ, Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ DNVVN, đã phân định rõ DNVVN được xác định thông qua ba tiêu chí cơ bản sau:

“Về mặt pháp lý: là cơ sở sản xuất kinh doanh đã đăng ký theo quy định của pháp luật.

Về quy mô lao động: Số lượng lao động trung bình tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động kinh doanh và quy mô doanh nghiệp.

Về quy mô tổng nguồn vốn hoặc doanh thu hàng năm: tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động kinh doanh và quy mô doanh nghiệp”, được thể hiện rõ tại Bảng 1.1 và Bảng 1.2

Bảng 1. 1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa và nhỏ theo lao động và doanh thu

	DN siêu nhỏ		Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động (Người)	Doanh thu (Tỷ đồng)	Số lao động (Người)	Doanh thu (Tỷ đồng)	Số lao động (Người)	Doanh thu (Tỷ đồng)
Nông, lâm nghiệp và thủy sản; Công nghiệp và xây dựng	≤ 10	≤ 3	≤ 100	≤ 50	≤ 200	≤ 200
Thương mại và dịch vụ	≤ 10	≤ 10	≤ 50	≤ 100	≤ 100	≤ 300

(Nguồn: Nghị định số 80/2021/NĐ-CP)

Bảng 1. 2: Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa và nhỏ theo lao động và vốn

	DN siêu nhỏ		Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động (Người)	Nguồn vốn (Tỷ đồng)	Số lao động (Người)	Nguồn vốn (Tỷ đồng)	Số lao động (Người)	Nguồn vốn (Tỷ đồng)
Nông, lâm nghiệp và thủy sản; Công nghiệp và xây dựng	≤ 10	≤ 3	≤ 100	≤ 20	≤ 200	≤ 100
Thương mại và dịch vụ	≤ 10	≤ 3	≤ 50	≤ 50	≤ 100	≤ 100

(Nguồn: Nghị định số 80/2021/NĐ-CP)

1.1.2 Đặc điểm của Doanh nghiệp vừa và nhỏ

Doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay có khoảng 800.000 doanh nghiệp, trong đó DNVVN chiếm khoảng 97%. Trong đó DNVVN phân bố rải rác khắp các ngành nghề, lĩnh vực với tỷ trọng cao nhất trong lĩnh vực dịch vụ (chiếm hơn 50%), tiếp theo là công nghiệp chế biến, chế tạo (khoảng 30%) và nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản (khoảng 20%), đóng góp hàng năm chiếm hơn 40% GDP ở hầu hết các nền kinh tế APEC.

DNVVN có những điểm khác biệt so với các loại hình khác trong nền kinh tế

- Có quy mô vốn và số lượng lao động lớn, không yêu cầu trình độ quá cao. Điều này cho phép họ hoạt động trong hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế.
- Các DNVVN thể hiện mối quan hệ hợp tác lẫn nhau, đảm bảo nguyên tắc bình đẳng, đôi bên cùng có lợi trong hoạt động sản xuất và buôn bán.
- Với chi phí lao động thấp không đòi hỏi trình độ cao, DNVVN góp phần lớn vào việc giải quyết việc làm, đặc biệt là cho lao động thất nghiệp tạm thời sau các mùa vụ..
- Do có số lượng lớn và cơ sở ở nhiều nơi, DNVVN góp phần vào sự phát triển cân đối giữa các vùng miền, tham gia vào hầu hết các lĩnh vực sản xuất kinh doanh..
- Mặc dù đóng vai trò quan trọng, DNVVN thường gặp khó khăn về vấn đề vốn và máy móc công nghệ. Khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài còn hạn chế và trình độ khoa học công nghệ trong DNVVN còn thấp, gây cản trở cho sự phát triển.

Với những đặc điểm nêu trên, DNVVN có các ưu nhược điểm sau:

❖ *Ưu điểm của DNVVN*

Năng động và nhạy bén: DNVVN thường có quy mô nhỏ và thủ tục quản lý đơn giản, giúp họ nhanh chóng thích ứng với những thay đổi của thị trường và nền kinh tế.

Giải quyết vấn đề thất nghiệp: DNVVN thu hút một lực lượng lao động đông đảo, góp phần giảm thiểu tỷ lệ thất nghiệp, đặc biệt là lao động không yêu cầu trình độ cao.

Sáng tạo và đổi mới: Với tính linh hoạt và ít bị ràng buộc bởi các quy trình phức tạp, DNVVN thường có nhiều ý tưởng sáng tạo, đổi mới và sẵn sàng thử nghiệm những phương thức kinh doanh mới.

Quan hệ gần gũi với khách hàng: Do quy mô nhỏ, DNVVN dễ dàng xây dựng và duy trì mối quan hệ gần gũi với khách hàng, giúp hiểu rõ nhu cầu và tạo lòng tin từ phía khách hàng.

Khả năng đổi mới công nghệ: DNVVN có thể nhanh chóng cập nhật và áp dụng các thiết bị công nghệ mới để duy trì hoặc cải thiện khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

Tổ chức tinh gọn và hiệu quả: Hệ thống và cơ cấu tổ chức của DNVVN thường nhẹ nhàng, năng động, giúp tiết kiệm chi phí quản lý và tăng lợi nhuận.

Đa dạng lĩnh vực hoạt động: Với sự hiện diện trong nhiều lĩnh vực kinh tế, việc mở rộng tín dụng cho DNVVN sẽ giúp thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần phát triển nền kinh tế chung.

❖ **Nhược điểm của DNVVN**

Hạn chế về vốn: Quy mô nhỏ và vốn ít là nhược điểm lớn nhất của DNVVN. Điều này khiến họ gặp khó khăn trong việc mở rộng thị trường, đổi mới và nâng cấp trang thiết bị. Hạn chế về vốn làm giảm khả năng đầu tư vào công nghệ mới, ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và tính cạnh tranh.

Hạn chế về chất lượng nhân lực: DNVVN thường gặp khó khăn trong việc đào tạo công nhân và chủ doanh nghiệp, thiếu bí quyết kỹ thuật và không có kinh nghiệm trong thiết kế sản phẩm. Họ cũng thiếu đầu tư cho nghiên cứu và phát triển, dẫn đến năng suất và hiệu quả kinh doanh thấp hơn so với các doanh nghiệp lớn.

Năng lực quản lý yếu: Năng lực quản lý và điều hành của người lãnh đạo DNVVN thường còn yếu, với hệ thống quản lý chưa chuyên nghiệp, thiếu nhân lực có trình độ. Điều này dẫn đến khó khăn trong quản lý, ít tiếp cận được các tiến bộ khoa học công nghệ.

Yếu thế trong hội nhập: Trước làn sóng hội nhập quốc tế, DNVVN thường ở thế yếu do năng lực sản xuất nhỏ lẻ và tổ chức sản xuất khó đạt được các quy chuẩn quốc tế.

Khả năng cạnh tranh thấp: Sản phẩm và dịch vụ của DNVVN thường có sức cạnh tranh thấp, với hàm lượng tri thức, công nghệ không cao. Họ cũng thiếu tính độc đáo, sáng tạo trong mẫu mã và sản phẩm chưa phong phú.

1.1.3 Vai trò của Doanh nghiệp vừa và nhỏ

Giải quyết việc làm cho người lao động: DNVVN đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra nhiều cơ hội việc làm, đặc biệt là ở các tỉnh trung du và miền núi. Việc giảm thất nghiệp giúp thúc đẩy sự phát triển kinh tế địa phương, tạo tiền đề cho sự phát triển theo hướng hiện đại trên phạm vi rộng lớn và đa lĩnh vực.

Gia tăng quy mô và tốc độ phát triển kinh tế: DNVVN góp phần vào việc tạo ra giá trị gia tăng thông qua sản xuất nhiều hàng hóa chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu xã hội. Sự phát triển này không chỉ cải thiện mức sống của dân cư mà còn tạo điều kiện cho tái đầu tư và mở rộng, từ đó thúc đẩy sự phát triển tổng hợp của các lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ, nông lâm thủy sản.

Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế: Sự phát triển của DNVVN dẫn đến việc tăng thu nhập cho người lao động, kích thích tiêu dùng và đóng góp vào ngân sách nhà nước qua các loại thuế. Điều này không chỉ thúc đẩy doanh nghiệp phát triển mà còn tạo ra nguồn thu ngân sách để giải quyết các vấn đề phúc lợi xã hội, cải tạo môi trường.

Phát triển cộng đồng và địa phương: Do sự hiện diện rải rác và gắn bó với cộng đồng địa phương, DNVVN thường tham gia tích cực vào các hoạt động phát triển cộng đồng. Họ tạo việc làm tại chỗ, giúp giảm tình trạng di cư lao động. Đóng góp vào sự ổn định, phát triển kinh tế xã hội các khu vực nông thôn, miền núi và các địa phương khác.

Đóng góp vào sự cân bằng kinh tế: DNVVN giúp cân bằng lại sự phát triển kinh tế giữa các khu vực và lĩnh vực khác nhau. Họ thường hoạt động trong những ngành, lĩnh vực mà các doanh nghiệp lớn không tham gia, tạo ra sự đa dạng và phong phú cho nền kinh tế, tránh sự phụ thuộc quá nhiều vào một số ít ngành hoặc doanh nghiệp lớn.

1.2 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại

1.2.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (gọi tắt là ngân hàng – vì căn cứ theo pháp luật cũng như thực tiễn, ngân hàng có nhiều loại hình như ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã, ngân hàng tiết kiệm,... Tuy nhiên, ngân hàng thương mại vẫn là định chế tài chính chiếm tỷ trọng lớn nhất, có vai trò quan trọng nhất trong mọi nền kinh tế, nên khuôn khổ của nghiên cứu này giới hạn thuật ngữ “ngân hàng” là ngân hàng thương mại) là tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Hàng triệu cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội và một phần nhà nước tham gia gửi tiền, vay tiền tại ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng còn tham gia thực hiện các chính sách kinh tế, đặc biệt là chính sách tiền tệ. Vì vậy, ngân hàng là công cụ quan trọng trong chính sách kinh tế của Chính phủ nhằm phát triển kinh tế bền vững.

Khái niệm Ngân hàng thương mại có rất nhiều định nghĩa khác nhau tùy vào từng quốc gia, chẳng hạn:

Ở Mỹ, khái niệm ngân hàng thương mại được quy định là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Trong khi đó ở Thổ Nhĩ Kỳ, quy định ngân hàng thương mại là hội trách nhiệm hữu hạn được thiết lập nhằm mục đích nhận tiền ký thác, thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, nghiệp vụ chiết khấu và những hình thức vay mượn hay tín dụng khác.

Ở Pháp, hệ thống ngân hàng thương mại được quy định là một xí nghiệp hay cơ sở mà nghiệp vụ thường xuyên nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác hoặc dưới hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng, dịch vụ tài chính.

Ngân hàng thương mại ở Ấn Độ là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hoặc tài trợ các khoản đầu tư.

Đối với Việt Nam trong luật các tổ chức tín dụng (TCTD) số 47/2010/QH12 ngày 16/6/2010 “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Luật này còn định nghĩa: “Hoạt động ngân hàng là

việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau: nhận tiền gửi, cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản”.

Như vậy qua các định nghĩa trên thì có thể khái quát lại khái niệm về ngân hàng thương mại như sau: “*Ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian về hoạt động cơ bản là nhận tiền gửi đó để cấp tín dụng và các dịch vụ thanh toán qua tài khoản với mục tiêu lợi nhuận*”.

Hoạt động của Ngân hàng thương mại với mục tiêu hoàn toàn vì lợi nhuận. Ngân hàng thương mại là loại hình hoạt động mạnh nhất và đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh tiền tệ hiện nay, nó giữ một vị trí quan trọng trong nền kinh tế. Nhờ NHTM mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động tập trung lại, đồng thời sử dụng số vốn đó để cấp tín dụng cho các chủ thể trong nền kinh tế nhằm phát triển kinh tế xã hội.

1.2.2 Khái niệm cho vay tại NHTM

Theo như quy định tại khoản 16, Điều 4 của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010: “Hoạt động cho vay chính là hình thức cấp tín dụng. Cụ thể, Ngân hàng sẽ giao hoặc cam kết giao cho khách hàng vay một khoản tiền để sử dụng có mục đích xác định trong thời gian nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay là khách hàng có trách nhiệm hoàn trả với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi cho bên cho vay là ngân hàng khi đến hạn thanh toán”.

Trong số các nghiệp vụ chính của Ngân hàng, cho vay là hoạt động đem lại nhiều lợi nhuận nhất và là nguồn thu nhập chủ yếu. Tuy nhiên, rủi ro và khả năng khó thu hồi các khoản vay luôn tồn tại. Vì vậy, Ngân hàng cần thực hiện tốt quy trình cho vay, giám sát chặt chẽ các khoản vay để nâng cao hiệu quả..

1.2.3 Vai trò của cho vay tại NHTM

❖ Đối với nền kinh tế

Cho vay tại NHTM góp phần đảm bảo cho nhu cầu vốn trong các hoạt động sản xuất, kinh doanh và nhu cầu tiêu dùng cho các cá nhân trong nền kinh tế.

Thông qua hoạt động cho vay, NHTM thực hiện chức năng điều hòa vốn trong nền kinh tế. Ngân hàng huy động nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ xã hội, phân phối lại cho các nhu cầu vốn cần thiết, phục vụ cho sản xuất, kinh doanh và nâng cao chất lượng đời sống.

Thông qua các chính sách tín dụng và sự điều chỉnh lãi suất từ phía NHNN sẽ giúp kiểm soát lạm phát của nền kinh tế, lãi suất còn là đòn bẩy kích thích đầu tư phát triển, góp phần điều cơ cấu kinh tế.

❖ Đối với ngân hàng

Vai trò của tín dụng rất quan trọng đối với phát triển kinh tế đã được khẳng định. Với ngân hàng có thể nói, tín dụng đem lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng.

Trong hoạt động tín dụng, cho vay là một trong những hoạt động lớn của ngân hàng vì nó không chỉ tạo ra lợi nhuận mà còn thúc đẩy các hoạt động khác của ngân hàng. Doanh thu từ lãi cho vay bù đắp các chi phí phát sinh như chi phí huy động vốn, chi phí quản lý, chi phí dự phòng, rủi ro... Khi phân tích tài chính của ngân hàng cho thấy doanh thu từ hoạt động này thường chiếm 70% - 80%, trong đó, thu nhập từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng lớn.

Một nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc cấp tín dụng có chất lượng cao, việc quay vòng vốn tín dụng có hiệu quả sẽ cung ứng kịp thời nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, đem lại nguồn thu nhập ổn định cho doanh nghiệp và ngân hàng.

❖ Đối với khách hàng

Nhờ có nguồn vốn được đáp ứng kịp thời từ phía ngân hàng, khách hàng có được nhiều cơ hội cũng như chủ động hơn trong những dự định, dự án của mình từ đó mang lại lợi nhuận cho khách hàng lẫn ngân hàng (lợi nhuận thu từ lãi vay của khách hàng).

Với vai trò chủ đạo trong việc cung cấp nguồn vốn cho nền kinh tế, các ngân hàng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn sau đó khách hàng sẽ sử dụng nguồn vốn vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư vào các dự án hay mua sắm thiết bị sản xuất, các nhu cầu chỉ tiêu đời sống hàng ngày.

1.2.4 Các điều kiện cho vay tại NHTM

Căn cứ theo Điều 7 Thông tư 39/2016/TT-NHNN quy định về điều kiện vay vốn như sau:

- “Khách hàng đủ điều kiện pháp lý:
 - + Pháp nhân: có năng lực pháp luật dân sự theo quy định của pháp luật
 - + Cá nhân: từ đủ 18 tuổi trở lên có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định hoặc từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi nhưng không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định.
- Khoản vay phải được sử dụng vào các mục đích hợp pháp, không vi phạm pháp luật.
- Khách hàng cần có phương án sử dụng vốn cụ thể, rõ ràng và khả thi để đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn.
- Khách hàng phải chứng minh có khả năng tài chính đầy đủ để trả nợ đúng hạn, bao gồm cả vốn gốc và lãi suất..”

1.3 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay DNVVN tại NHTM

1.3.1 Khái niệm cho vay DNVVN tại NHTM

Cho vay DNVVN của ngân hàng là một hình thức cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng là DNVVN. Theo đó ngân hàng giao hoặc cam kết giao cho DNVVN một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi.

1.3.2 Vai trò cho vay DNVVN tại NHTM

- Góp phần thúc đẩy quá trình tái sản xuất.
 - + *Nguồn vốn đầu tư*: tín dụng ngân hàng cung cấp nguồn vốn cần thiết để các DNVVN đầu tư vào máy móc, thiết bị, công nghệ mới, mở rộng sản xuất kinh doanh, từ đó thúc đẩy quá trình tái sản xuất.
 - + *Tạo nguồn luân chuyển vốn*: việc cho vay giúp vốn được luân chuyển liên tục trong nền kinh tế, tạo ra các hoạt động sản xuất kinh doanh mới và duy trì sự phát triển bền vững.

- Giúp DNVVN nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
 - + *Tối ưu hóa cơ cấu vốn*: Tín dụng ngân hàng giúp DNVVN tối ưu hóa cơ cấu vốn, cân đối giữa vốn tự có và vốn vay, từ đó giảm thiểu chi phí vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
 - + *Đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn*: Các khoản vay ngắn hạn giúp DNVVN đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, thanh toán các khoản phải trả, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra thông suốt.
- Tín dụng ngân hàng giúp hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho DNVVN.
 - + *Cân đối nguồn vốn*: Tín dụng ngân hàng giúp DNVVN cân đối giữa các nguồn vốn khác nhau như vốn chủ sở hữu, vốn vay, vốn từ các nhà đầu tư khác, từ đó tạo ra một cơ cấu vốn ổn định và bền vững.
 - + *Giảm rủi ro tài chính*: Một cơ cấu vốn tối ưu giúp giảm thiểu rủi ro tài chính cho DNVVN, tăng khả năng thích ứng với những biến động của thị trường.
- Tín dụng ngân hàng giúp tập trung vốn cho sản xuất và nâng cao sức cạnh tranh của các DNVVN:
 - + *Hỗ trợ đổi mới công nghệ*: Tín dụng ngân hàng giúp các DNVVN tiếp cận các công nghệ mới, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, dịch vụ, từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường.
 - + *Mở rộng thị trường*: Vốn vay giúp các DNVVN mở rộng quy mô sản xuất, tiếp cận các thị trường mới, tăng thị phần và tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh hơn.

1.3.3 Đặc điểm cho vay DNVVN tại NHTM

- Chịu ảnh hưởng lớn của kinh tế vĩ mô và chính sách tiền tệ.
 - + *Chu kỳ kinh tế*: Khi nền kinh tế đi vào suy thoái, khả năng trả nợ của DNVVN giảm sút, tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Ngược lại, trong giai đoạn kinh tế phục hồi, nhu cầu vốn của DNVVN tăng cao, tạo cơ hội cho ngân hàng mở rộng tín dụng.
 - + *Chính sách lãi suất*: Các thay đổi về lãi suất cơ bản của ngân hàng trung ương sẽ tác động trực tiếp đến chi phí vốn của DNVVN và khả năng tiếp cận vốn.

- + *Chính sách tín dụng*: Các chính sách tín dụng ưu đãi dành cho DNVVN của nhà nước sẽ ảnh hưởng đến quy mô và điều kiện cho vay của các ngân hàng.
- *Rủi ro trong cho vay đối với DNVVN cao.*
 - + *Rủi ro thanh toán*: Khả năng DNVVN không trả được nợ gốc và lãi đúng hạn là rất cao, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa mới thành lập.
 - + *Rủi ro hoạt động*: Các yếu tố bên ngoài như cạnh tranh, biến động thị trường, thay đổi chính sách có thể ảnh hưởng đến tác động kinh doanh của DNVVN và khả năng trả nợ của họ.
 - + *Rủi ro pháp lý*: Các tranh chấp pháp lý, vi phạm hợp đồng có thể dẫn đến việc DNVVN không có khả năng thanh toán.
- *Ngân hàng thường cho vay dựa trên mối quan hệ.*
 - + *Quan hệ khách hàng*: Các ngân hàng thường ưu tiên cho vay cho những khách hàng đã có mối quan hệ lâu dài và ổn định, giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng.
 - + *Mạng lưới quan hệ*: Mối quan hệ của người đứng đầu doanh nghiệp với ngân hàng, các đối tác kinh doanh cũng ảnh hưởng đến quyết định cho vay.
 - + *Bảo lãnh của bên thứ ba*: Sự bảo lãnh của các tổ chức, cá nhân uy tín có thể giúp DNVVN tiếp cận được vốn vay.
- *Chi phí lãi vay và các loại phí tín dụng đối với DNVVN thường cao hơn so với các doanh nghiệp lớn.*
 - + *Rủi ro cao hơn*: Do rủi ro tín dụng cao hơn nên ngân hàng thường áp dụng lãi suất và phí cao hơn đối với DNVVN.
 - + *Khả năng đàm phán*: DNVVN thường có ít khả năng đàm phán về lãi suất và phí so với các doanh nghiệp lớn.
 - + *Chi phí quản lý*: Chi phí quản lý một khoản vay nhỏ thường cao hơn so với một khoản vay lớn, do đó ngân hàng sẽ chuyển một phần chi phí này sang người vay.

- Điểm số tín dụng chỉ là một trong những yếu tố được xem xét khi quyết định cho vay.
- + *Các yếu tố khác*: Ngoài điểm số tín dụng, ngân hàng còn xem xét nhiều yếu tố khác như kế hoạch kinh doanh, khả năng sinh lời, tài sản đảm bảo, mối quan hệ khách hàng.
- + *Tính chủ quan*: Quyết định cho vay còn phụ thuộc vào kinh nghiệm và đánh giá chủ quan của người thẩm định tín dụng.

1.3.4 Các hình thức cho vay của NHTM đối với DNVVN

- ***Căn cứ vào hình thức vay vốn***:
 - + *Cho vay từng lần* là hình thức cho vay phổ biến đối với khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên hoặc không đủ điều kiện cấp hạn mức thấu chi. Thường được sử dụng cho các khoản vay dài hạn hoặc cho vay dự án. Mỗi khoản vay được cấp một lần với các điều kiện và số tiền cụ thể.
 - + *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: Ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng tối đa mà khách hàng có thể duy trì trong một thời gian nhất định. Dựa trên kế hoạch tài chính của doanh nghiệp, bao gồm dự báo tài sản và vốn. Khách hàng có thể rút vốn theo nhu cầu trong giới hạn hạn mức đã thỏa thuận.
 - + *Cho vay thấu chi*: Ngân hàng cho phép khách hàng chi vượt số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định trong một thời gian cụ thể. Phù hợp với các doanh nghiệp cần linh hoạt trong việc quản lý dòng tiền và thanh toán.
 - + *Cho vay luân chuyển* Dựa trên sự luân chuyển của hàng hóa, cho phép khách hàng vay vốn thường xuyên và được ngân hàng tín nhiệm. Thủ tục vay chỉ cần thực hiện một lần cho nhiều lần vay, giúp doanh nghiệp quản lý vốn dễ dàng và thuận tiện hơn.
- ***Căn cứ vào thời hạn cho vay***:
 - + *Cho vay ngắn hạn*: đáp ứng nhu cầu vốn thường xuyên hoặc nhu cầu vốn theo mùa vụ trong sản xuất kinh doanh. Thường có thời hạn dưới 12 tháng và có thể thế chấp hoặc cầm cố tài sản.

- + *Cho vay trung và dài hạn* Tài trợ cho các nhu cầu vốn dài hạn của doanh nghiệp. Thường được sử dụng cho mục đích mua sắm thiết bị, xây dựng cơ sở hạ tầng, cải tiến kỹ thuật, mua công nghệ và các dự án đầu tư có thời hạn trên 12 tháng.
- ***Căn cứ vào đảm bảo tín dụng:***
 - + *Cho vay có đảm bảo bằng tài sản* là hình thức cho vay mà người vay sử dụng tài sản của mình (hoặc của bên thứ ba) để đảm bảo cho khoản vay. Nói cách khác, nếu người vay không trả được nợ, tổ chức cho vay (thường là ngân hàng) có quyền bán tài sản đảm bảo để thu hồi khoản nợ.
 - + *Cho vay bảo đảm không bằng tài sản* hay còn gọi là *cho vay tín chấp* là hình thức cho vay mà người vay không cần thế chấp tài sản cá nhân để làm đảm bảo cho khoản vay. Thay vào đó, khả năng tài chính, lịch sử tín dụng và các yếu tố khác của người vay sẽ được ngân hàng đánh giá để quyết định có cấp vốn hay không và mức cho vay bao nhiêu.

1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay DNVVN tại NHTM

1.4.1 Chỉ tiêu định tính

Tiêu chí đánh giá định tính là những tiêu chí không thể đo lường bằng số liệu cụ thể, mà thường được đánh giá qua các nhận định, đánh giá chủ quan hoặc thông qua các khảo sát, phỏng vấn. Chúng cung cấp cái nhìn sâu sắc về chất lượng, hiệu quả của hoạt động cho vay, cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng và các quy định của pháp luật.

Một số tiêu chí đánh giá định tính:

- Chất lượng dịch vụ: tốc độ xử lý hồ sơ cho vay, thủ tục vay vốn, hỗ trợ khách hàng sau khi giải ngân, ...
- Khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng: đa dạng sản phẩm, linh hoạt trong điều kiện cho vay, khả năng tiếp cận vốn, ...
- Quản lý rủi ro: chất lượng đánh giá tín dụng, khả năng theo dõi và kiểm soát nợ, xử lý nợ xấu, ...

1.4.2 Chỉ tiêu định lượng

Các chỉ tiêu cơ bản được sử dụng để đánh giá hoạt động cho vay tại NHTM:

Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng DNVVN là một chỉ số để đánh giá sự phát triển và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, đặc biệt trong phân khúc khách hàng DNVVN. Tốc độ tăng trưởng này cho biết mức độ gia tăng của số lượng khách hàng thuộc nhóm DNVVN trong một khoảng thời gian nhất định, chẳng hạn như quý, năm.

Chỉ tiêu doanh số cho vay

Doanh số cho vay là mục tiêu cụ thể về tổng số tiền mà một ngân hàng hoặc chi nhánh của ngân hàng cần đạt được trong một khoảng thời gian nhất định thông qua hoạt động cho vay.

Chỉ tiêu dư nợ cho vay

Chỉ tiêu dư nợ cho vay thể hiện quy mô dư nợ cho vay dành cho DNVVN trong tổng số dư nợ của ngân hàng. Tỷ trọng dư nợ cho vay cao đối với DNVVN cho thấy hoạt động cho vay trong phân khúc này đạt hiệu quả tích cực và ngược lại.

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

Chỉ tiêu thu hồi nợ

Là tỷ lệ các khoản nợ xấu của DNVVN đã được thu hồi. Chỉ tiêu này cao cho thấy khả năng thu hồi nợ từ các khoản vay DNVVN hiệu quả, giúp giảm thiểu rủi ro tài chính cho ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng thu hồi nợ DNVVN} = \frac{\text{Tổng DS thu hồi từ nợ cho vay DNVVN}}{\text{Tổng DS thu hồi nợ}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu

Nợ quá hạn xảy ra khi người vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ đúng hạn theo thỏa thuận với ngân hàng, dẫn đến tình trạng mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo. Tỷ lệ nợ quá hạn được tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa số dư nợ quá hạn và tổng dư nợ của ngân hàng thương mại tại một thời điểm cụ thể, thường là vào cuối tháng, quý hoặc năm.

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

Về bản chất, cho vay là quá trình hoàn trả, vì vậy yếu tố an toàn là rất quan trọng trong việc xác định chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không được trả đúng hạn mà không có lý do hợp lý, khoản vay đó sẽ chuyển sang tình trạng nợ quá hạn và thường bị áp lãi suất cao hơn mức bình thường. Thực tế cho thấy, phần lớn các khoản nợ quá hạn thường là nợ xấu có nguy cơ cao về mất vốn. Do đó, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao, ngân hàng thương mại càng gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh với nguy cơ mất vốn, giảm khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận. Nói cách khác, tỷ lệ nợ quá hạn cao đồng nghĩa với chất lượng tín dụng thấp.

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

Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu là các yếu tố quan trọng để đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng, vì chúng phản ánh mức độ rủi ro tín dụng mà ngân hàng phải đối mặt. Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu cung cấp cái nhìn về chất lượng cho vay của ngân hàng; tỷ lệ cao cho thấy ngân hàng có chất lượng cho vay kém. Tuy nhiên, nợ quá hạn và nợ xấu là vấn đề khó tránh khỏi trong hoạt động cho vay. Do đó, ngân hàng cần nỗ lực duy trì tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất có thể chấp nhận được.

Theo Quyết định số: 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “V/v Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng” và *Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN* ngày 25/4/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “V/v sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005” và *Thông tư 02/2013/TT-NHNN* ngày 21/01/2013 “V/v phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng

để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài” và *Thông tư số 14/2014/TT-NHNN* ngày 20/5/2014 “V/v sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành” thì dư nợ của các tổ chức tín dụng được chia làm 05 nhóm sau:

“Nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;

Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại;

Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) bao gồm:

Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;

Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu);

Nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;

Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2.

Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

Nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

Nợ nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ

cấu lại lần thứ hai; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn; các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý”.

Các khoản nợ nếu có đủ cơ sở để đánh giá là khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm, các khoản nợ cần được đánh giá một cách chính xác và minh bạch để phân loại vào các nhóm nợ tương ứng với mức độ rủi ro. Tỷ lệ trích lập cho từng nhóm nợ phải được thực hiện theo quy định tại Thông tư 02/2013/TT-NHNN: “Nhóm 1: 0%, Nhóm 2: 5%, Nhóm 3: 20%, Nhóm 4: 50%, Nhóm 5: 100%”.

Việc phân loại nợ theo Quyết định 493, Quyết định 18 của NHNN và Thông tư 02/2013/TT-NHNN, dựa vào cả tiêu chí thời gian quá hạn và mức độ rủi ro của các khoản vay, yêu cầu các ngân hàng phải đánh giá lại một cách chính xác các khoản nợ đã cấp cho khách hàng giúp ngân hàng có thể đánh giá chính xác hơn về chất lượng cho vay của mình.

1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay DNVVN tại NHTM

1.5.1 Nhân tố về phía ngân hàng

❖ Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng là yếu tố cốt lõi ảnh hưởng đến khả năng cho vay của ngân hàng. Điều này bao gồm các tiêu chuẩn về tín dụng, lãi suất, thời hạn vay và các điều kiện bảo lãnh. Một chính sách tín dụng linh hoạt và hợp lý có thể thu hút nhiều khách hàng DNVVN, trong khi chính sách quá khắt khe có thể làm giảm số lượng khách hàng vay vốn.

❖ Định hướng chiến lược phát triển của ngân hàng

Mỗi tổ chức, ngay từ khi được thành lập, cần có một phương châm hoạt động và chiến lược kinh doanh phù hợp với các mục tiêu đề ra. Đối với ngân hàng thương mại, đây là tiêu chí rất quan trọng. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt của nền kinh tế hiện nay, mỗi ngân hàng cần xây dựng cho mình một phương châm chiến lược kinh doanh chính xác, hiệu quả giúp ngân hàng có định hướng rõ ràng, khai thác tốt tiềm lực hiện có và thích ứng hiệu quả với những biến đổi của môi trường kinh doanh.

❖ Quy mô và cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn của ngân hàng

Quy mô vốn và cách thức quản lý kỳ hạn vốn ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cung cấp các khoản vay dài hạn hoặc ngắn hạn. Một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào và cơ cấu vốn hợp lý sẽ dễ dàng hơn trong việc cung cấp các khoản vay phù hợp với nhu cầu của DN/VN.

❖ Năng lực ngân hàng

Năng lực tài chính, khả năng quản lý rủi ro và hiệu quả hoạt động của ngân hàng sẽ quyết định khả năng phục vụ các khoản vay cho DN/VN. Ngân hàng có năng lực tốt sẽ có khả năng cung cấp các gói vay đa dạng và quản lý rủi ro tốt hơn.

❖ Thông tin tín dụng

Thông tin tín dụng bao gồm tất cả các dữ liệu liên quan đến tài chính, quan hệ tín dụng, bảo đảm tiền vay, tình hình tín dụng và thông tin pháp lý của khách hàng với ngân hàng. Hệ thống thông tin tín dụng được thiết lập nhằm tạo ra cơ sở dữ liệu về khách hàng, phục vụ cho quá trình cấp tín dụng, phân tích và quản lý tín dụng, cũng như quản trị rủi ro tín dụng. Mục tiêu quan trọng nhất là phát hiện sớm các khoản tín dụng có vấn đề, đánh giá chính xác mức độ rủi ro của các khoản nợ và dự báo khả năng một khoản tín dụng có thể chuyển sang nợ xấu.

Thông tin tín dụng chính xác giúp hạn chế ngăn ngừa rủi ro tín dụng, giảm thiểu rủi ro lựa chọn đối nghịch do thiếu thông tin cân xứng về đối tượng đầu tư, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

❖ Năng lực giám sát và xử lý các tình huống tín dụng của ngân hàng

Khả năng giám sát các khoản vay và xử lý các tình huống bất ngờ như khách hàng không trả được nợ là yếu tố quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng tín dụng. Ngân hàng có hệ thống giám sát tốt sẽ giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

❖ Công nghệ ngân hàng, trang thiết bị kỹ thuật

Ứng dụng công nghệ hiện đại giúp cải thiện quy trình cho vay, từ khâu thẩm định đến giám sát và thu hồi nợ. Hệ thống công nghệ thông tin tốt cũng hỗ trợ ngân hàng trong việc quản lý khách hàng và giảm chi phí hoạt động.

❖ *Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của ngân hàng*

Trình độ của cán bộ tín dụng: Cán bộ tín dụng với trình độ chuyên môn cao, kiến thức sâu rộng có khả năng phân tích và đánh giá tình hình khách hàng một cách chính xác. Họ có thể đưa ra quyết định tín dụng đúng đắn, giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro và tăng cường hiệu quả cho vay. Khi cán bộ tín dụng thiếu năng lực hoặc chưa được đào tạo đầy đủ, họ sẽ gặp khó khăn trong việc phân tích đánh giá khách hàng. Điều này có thể dẫn đến việc bỏ sót các yếu tố rủi ro, phát hiện không đầy đủ các điểm yếu về pháp lý hoặc các sai sót trong hồ sơ vay vốn, từ đó đưa ra những quyết định tín dụng không chính xác. Những quyết định sai lầm này có thể gây ra hậu quả xấu cho ngân hàng, như nợ xấu và tổn thất tài chính.

Quản lý nhân sự trong ngân hàng bao gồm việc tuyển dụng, đào tạo và đánh giá định kỳ năng lực của cán bộ tín dụng. Một hệ thống quản lý nhân sự tốt giúp đảm bảo rằng cán bộ tín dụng được trang bị đầy đủ các công cụ và kiến thức cần thiết để thực hiện công việc của mình một cách chính xác và hiệu quả.

1.5.2 Nhân tố thuộc về khách hàng

❖ *Khả năng đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn của khách hàng*

Khách hàng cần đáp ứng các tiêu chí như báo cáo tài chính, tài sản đảm bảo và lịch sử tín dụng để được chấp nhận cho vay. Những khách hàng không đáp ứng được các yêu cầu này sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng.

❖ *Khả năng của khách hàng trong việc sử dụng vốn vay có hiệu quả*

Ngân hàng đánh giá khả năng của khách hàng trong việc sử dụng vốn vay để sinh lời và trả nợ đúng hạn. Khả năng này phụ thuộc vào kinh nghiệm quản lý, kế hoạch kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp

❖ *Đạo đức và thiện chí của khách hàng*

Đây là một trong những yếu tố then chốt quyết định khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của DN/VN, thể hiện qua cam kết trả nợ của chủ doanh nghiệp. Đạo đức kinh doanh của DN/VN được phản ánh qua sự trung thực trong hoạt động, sử dụng vốn đúng mục đích, quản lý hiệu quả, báo cáo chính xác, đảm bảo hoạt động kinh doanh lành mạnh và khả năng trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

1.5.3 Các nhân tố thuộc về môi trường vĩ mô và đối thủ cạnh tranh

❖ *Môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế bao gồm các yếu tố như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái, và mức độ ổn định của nền kinh tế. Các yếu tố này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng vay vốn của DNVVN cũng như mức độ rủi ro mà ngân hàng phải đối mặt khi cấp tín dụng.

- *Tăng trưởng kinh tế:* Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, DNVVN có xu hướng mở rộng sản xuất và cần vốn để đầu tư, do đó nhu cầu vay vốn tăng lên. Ngược lại, khi kinh tế suy thoái, nhu cầu vay vốn có thể giảm và rủi ro không trả được nợ tăng.
- *Lãi suất:* Lãi suất ảnh hưởng đến chi phí vay vốn của DNVVN. Lãi suất cao có thể làm giảm nhu cầu vay vốn vì chi phí tài chính tăng, trong khi lãi suất thấp có thể kích thích nhu cầu vay vốn.
- *Lạm phát:* Lạm phát có thể ảnh hưởng đến giá trị thực của các khoản vay và dòng tiền của DNVVN, từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ.

❖ *Môi trường pháp lý*

Môi trường pháp lý liên quan đến các quy định, luật pháp về tài chính, ngân hàng và các quy định bảo vệ người tiêu dùng. Những thay đổi trong luật pháp có thể tạo ra cơ hội hoặc thách thức cho các NHTM trong việc cho vay DNVVN.

- *Chính sách tín dụng:* Các chính sách của chính phủ về tín dụng và hỗ trợ DNVVN có thể khuyến khích các ngân hàng mở rộng cho vay.
- *Quy định bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng:* Các quy định này có thể ảnh hưởng đến cách thức ngân hàng thẩm định và quản lý rủi ro trong quá trình cho vay.

❖ *Môi trường văn hóa- xã hội*

Những yếu tố văn hóa - xã hội có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cho vay như thói quen tiêu dùng, trình độ dân trí và quan hệ xã hội cũng tác động đến khả năng và nhu cầu vay vốn của DNVVN. Ngân hàng cần hiểu rõ môi trường này để đưa ra các sản phẩm tín dụng phù hợp.

❖ *Đối thủ cạnh tranh*

Đối thủ cạnh tranh của NHTM trong việc cho vay DNVVN có thể đến từ các ngân hàng khác, tổ chức tài chính phi ngân hàng hoặc các hình thức cho vay thay thế như vay ngang hàng (P2P lending).

- *Mức độ cạnh tranh:* Mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng và các tổ chức tài chính có thể ảnh hưởng đến lãi suất cho vay, điều kiện vay và dịch vụ hỗ trợ dành cho DNVVN.
- *Sự xuất hiện của các công ty fintech:* Các công ty fintech có thể cung cấp các giải pháp tài chính linh hoạt, nhanh chóng và thuận tiện hơn, khiến các NHTM phải điều chỉnh chiến lược để duy trì thị phần.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng thương mại. Nghiên cứu đã làm rõ khái niệm, đặc điểm, vai trò của DNVVN và hoạt động cho vay của NHTM giúp xác định tầm quan trọng của nhóm doanh nghiệp này trong việc phát triển kinh tế và tạo ra việc làm.

Những nội dung đã được trình bày trong chương này sẽ làm nền tảng quan trọng cho chương 2, nơi mà việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với các DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi NHTM sẽ được tiến hành.

**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI
KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
– CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH – PHÒNG GIAO DỊCH MẠC ĐỈNH CHI**

2.1 Tổng quan về ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam

2.1.1 Thông tin chung



Hình 2. 1: Logo Vietcombank

(Nguồn: Webpage Vietcombank- <https://www.vietcombank.com.vn/>)

TÊN GIAO DỊCH

Tên công ty bằng tiếng Việt: **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM**

Tên công ty bằng tiếng Anh: **JOINT STOCK COMMERCIAL BANK
FOR FOREIGN TRADE OF VIET NAM**

Tên giao dịch: **VIETCOMBANK**

Tên viết tắt **VIETCOMBANK**

Giấy phép thành lập và hoạt động số 138/GP-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 23 tháng 05 năm 2008.

GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP

Mã số doanh nghiệp: **0100112437**

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103024468 được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp lần đầu vào ngày 02 tháng 6 năm 2008 và đã được cấp đổi lần thứ 17 vào ngày 02 tháng 1 năm 2024.

VỐN ĐIỀU LỆ (VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU)

55.890.912.620.000 đồng

Bằng chữ: Năm mươi lăm nghìn tám trăm chín mươi tỷ chín trăm mười hai triệu sáu trăm hai mươi nghìn đồng.

MÃ CỔ PHIẾU: VCB

Mệnh giá cổ phần:	10.000 đồng
Tổng số cổ phần:	4.732.516.571
Địa chỉ:	198 Trần Quang Khải, Phường Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội, Việt Nam
Số điện thoại:	84-24-3934 3137
Fax:	84-24-3826 9067
Website:	www.vietcombank.com.vn

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, hiện nay là Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), được thành lập và chính thức hoạt động vào ngày 01/04/1963 với tiền thân là Sở Quản lý Ngoại hối Trung ương thuộc Ngân hàng Quốc gia Việt Nam.

Trải qua hơn 60 năm xây dựng và trưởng thành, Vietcombank đã có những đóng góp đáng kể cho sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế quốc gia, hoàn thành vai trò của mình như một thực thể nước ngoài quan trọng và hỗ trợ hiệu quả tiến bộ kinh tế của đất nước, từ đó tác động đáng kể đến cộng đồng tài chính khu vực và toàn cầu. Nổi lên từ nguồn gốc của mình như một doanh nghiệp kinh tế đối ngoại, VCB hiện đã chuyển đổi thành một tập đoàn đa năng và liên ngành, cung cấp cho khách hàng một loạt các dịch vụ tài chính tiên tiến trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Năm 2023, nền kinh tế thế giới gặp khó khăn do chính sách thắt chặt tiền tệ toàn cầu. Xung đột địa chính trị Nga - Ukraine kéo dài và không có dấu hiệu giảm nhiệt, đặc biệt là việc Nga không gia hạn thỏa thuận ngũ cốc Biển Đen hết hạn vào ngày 17/07/2023, đã gây ra ảnh hưởng nghiêm trọng đến nguồn cung ngũ cốc toàn cầu. Xung đột Israel - Hamas bùng phát bất ngờ, có nguy cơ lan rộng, có thể kéo theo sự tham gia của nhiều bên, đe dọa an ninh các tuyến hàng hải quan trọng như kênh

đào Suez, khu vực Biển Đỏ và vịnh Aden, đồng thời thách thức các chuỗi cung ứng toàn cầu vốn vẫn còn mong manh sau đại dịch Covid-19. Trong bối cảnh khó khăn, thách thức chung đó, Vietcombank tiếp tục khẳng định vững chắc vị trí dẫn đầu ngành ngân hàng về chất lượng và hiệu quả hoạt động. Tính đến hiện tại, Vietcombank là một trong những ngân hàng thương mại lớn nhất Việt Nam. Với:

- **Tổng tài sản:** >1,9 triệu tỷ đồng (Báo cáo tài chính quý II/2024).
- **Nhân sự:** gần 23.5 nghìn cán bộ nhân viên.
- **Mạng lưới hoạt động:** hơn 600 Chi nhánh/Phòng Thương mại/Văn phòng Đại diện trong và ngoài nước.
- Bên cạnh đó, Vietcombank còn phát triển một hệ thống Autobank với hơn 2.500 máy ATM và 60.000 điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS) trên toàn quốc.

Đặc biệt, trong năm 2024 và các năm tiếp theo, Vietcombank sẽ ưu tiên nguồn lực và triển khai quyết liệt chương trình hành động chuyển đổi để xây dựng nền tảng số vững chắc. Mục tiêu là từng bước chuyển đổi mô hình kinh doanh và mang lại trải nghiệm số vượt trội cho khách hàng.

2.1.2 Những cột mốc và thành tựu

Bảng 2. 1: Tóm tắt lịch sử hoạt động của Ngân hàng Vietcombank

(Nguồn: Báo cáo thường niên Vietcombank 2023-
<https://www.vietcombank.com.vn/>)

RA ĐỜI VÀ TRƯỞNG THÀNH TRONG GIAN KHÓ

Ngày 20/1/1955	Thành lập Sở Quản lý Ngoại hối Trung ương
Ngày 1/4/1963	Chính thức đi vào hoạt động
Tháng 4/1965 – Tháng 4/1975	Tham gia vận hành con đường tiền tệ (mật danh B29)
Tháng 4/1975 - 1987	Tiếp quản hệ thống ngân hàng cũ

ĐỔI MỚI CHUYÊN MÌNH

Năm 1987	Là Ngân hàng thương mại duy nhất được phép bán tiền đồng Việt Nam bằng ngoại tệ.
Năm 2000-2005	Tiên phong xây dựng, thực hiện thành công Đề án tái cơ cấu, hiện đại hóa ngân hàng.
Ngày 2/6/2008	Tham gia vận hành con đường tiền tệ (mật danh B29)

KHẲNG ĐỊNH VỮNG CHẮC VỊ TRÍ NGÂN HÀNG SỐ 1 VIỆT NAM

Ngày 30/06/2009	VCB chính thức niêm yết trên giao dịch trên sàn Giao dịch Chứng khoán TP. HCM (HOSE).
Ngày 30/09/2011	Ký thỏa thuận cổ đông chiến lược với Ngân hàng Mizuho Corporate, Nhật Bản
Ngày 31/03/2013	Ra mắt hệ thống nhận diện thương hiệu mới và Slogan “Chung niềm tin - Vững tương lai”
Ngày 01/12/2016	Ban hành Chiến lược phát triển VCB đến năm 2020. Lấy lại vị thế số 1 năm 2016
Ngày 19/10/2018	Thiết lập sự hiện diện của VCB tại Lào
Ngày 1/11/2019	Ra mắt văn phòng đại diện tại Mỹ.
Ngày 12/11/2019	Ký kết hợp đồng phân phối bảo hiểm với Tập đoàn FWD có giá trị lớn nhất về bảo hiểm nhân thọ tính đến thời điểm ký kết
Ngày 27/01/2020	Triển khai thành công hệ thống ngân hàng hệ thống lõi
Năm 2020 - nay	Vững vàng trước đại dịch Covid-19, VCB khẳng định giữ vị trí số 1 Việt Nam ở một số khía cạnh, top 100 Ngân hàng có quy mô vốn hóa lớn nhất toàn cầu, theo Reuters.

2.1.3 Lĩnh vực kinh doanh và dịch vụ

Bảng 2. 2: Tổng hợp dịch vụ và lĩnh vực kinh doanh

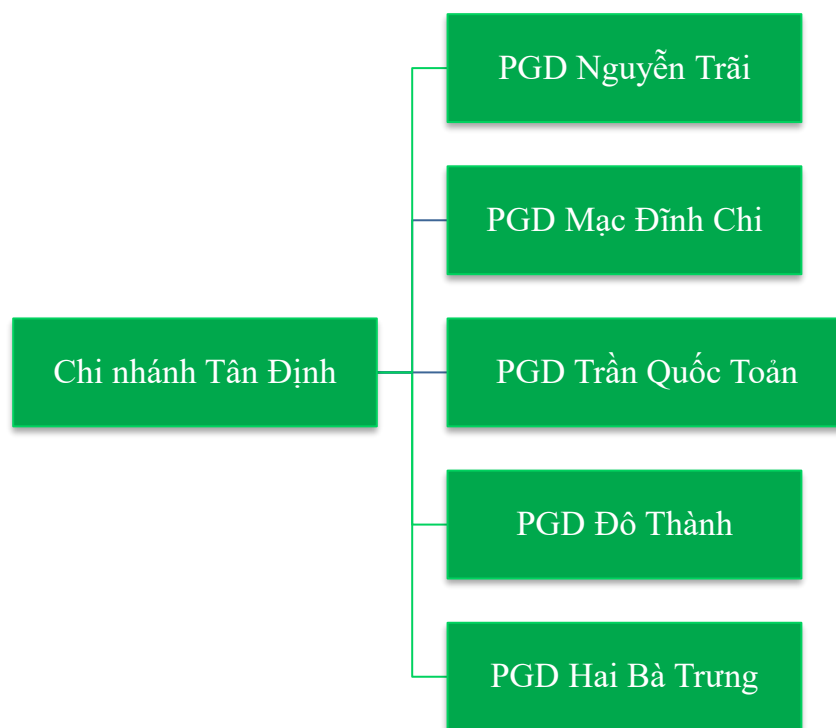
(Nguồn: Báo cáo thường niên Vietcombank 2023-
<https://www.vietcombank.com.vn/>)

1	Dịch vụ huy động vốn
2	Dịch vụ cho vay
3	Dịch vụ chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác;
4	Dịch vụ bảo lãnh ngân hàng
5	Dịch vụ bao thanh toán trong nước, bao thanh toán quốc tế
6	Dịch vụ phát hành thẻ tín dụng;
7	Các hình thức cấp tín dụng khác theo quy định của pháp luật
8	Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ
9	Dịch vụ ngoại hối trên thị trường trong nước và quốc tế theo quy định của pháp luật;
10	Dịch vụ ngân hàng đại lý;
11	Cung ứng sản phẩm phái sinh giá cả hàng hóa trong phạm vi do Ngân hàng Nhà nước quy định;
12	Các dịch vụ khác theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

2.1.4 Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định (gọi tắt là Vietcombank Tân Định). Tiền thân là PGD Tân Định trực thuộc chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Thành phố Hồ Chí Minh. Ngày 10/01/1998 Vietcombank chi nhánh Tân Định chính thức được thành lập và đi vào hoạt động theo quyết định của Hội đồng quản trị Vietcombank.

Vietcombank Chi nhánh Tân Định có trụ sở tại: 72 Phạm Ngọc Thạch, phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh. Có vị trí tọa lạc ngay trung tâm thành phố, với 6 phòng giao dịch trực thuộc và PGD Mạc Đĩnh Chi là một trong những PGD chịu sự quản lý trực tiếp của Vietcombank Tân Định.



Sơ đồ 2. 1: Các PGD trực thuộc Vietcombank – chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

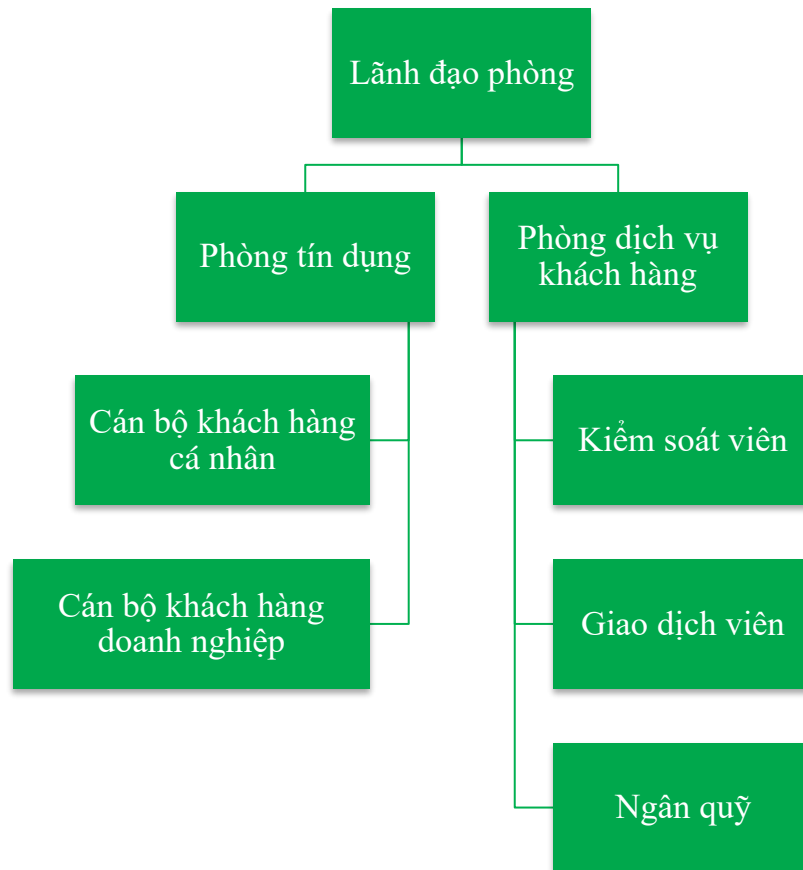
Địa chỉ: tầng Trệt Tòa Nhà PVFCCO Tower, Số 43 Mạc Đĩnh Chi,
Phường Đakao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Số điện thoại: 028 3822 2899

Fax: 028 3822 2909

2.2.5 Cơ cấu tổ chức nhân sự Vietcombank Chi Nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

Cấu hình tổ chức nhân sự tại VCB Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi là một khuôn khổ tương đối tổ chức khá đơn giản. Chiếm vị trí cao nhất trong PGD là Trưởng phòng, trong khi bên dưới được chia thành hai bộ phận chính: Bộ phận Tín dụng và Bộ phận Dịch vụ Khách hàng.



Sơ đồ 2. 2: Sơ đồ tổ chức Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

(Nguồn: Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

Về chức năng và nhiệm vụ các phòng ban tại Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi.

Phòng Giao Dịch Mạc Đĩnh Chi có bộ máy điều hành năng động và chuyên nghiệp, được thể hiện qua các chức năng và nhiệm vụ của Ban lãnh đạo cũng như các cán bộ nhân viên.

❖ Lãnh đạo phòng

Phòng giao dịch do 01 Trưởng phòng và 01 Phó Trưởng phòng lãnh đạo. Trưởng phòng là người có quyền cao nhất, chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ hoạt động của PGD, xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh, đồng thời giám sát để đảm bảo các kế hoạch được thực hiện đúng tiến độ.

❖ Phòng Tín dụng

Phòng Tín dụng gồm hai bộ phận chính là Cán bộ khách hàng cá nhân và Cán bộ khách hàng doanh nghiệp.

Cán bộ khách hàng cá nhân chịu trách nhiệm tìm kiếm khách hàng, tư vấn, lập hồ sơ, báo cáo thẩm định, giải ngân và xử lý thu hồi nợ. Họ cũng giải đáp vấn đề của khách hàng về sản phẩm dịch vụ, đồng thời thực hiện bán chéo các sản phẩm khác của ngân hàng.

Cán bộ khách hàng doanh nghiệp thực hiện xác định đối tượng khách hàng mục tiêu, triển khai sản phẩm dịch vụ cho KHDN, quản lý đảm bảo chất lượng tín dụng cũng như quản lý và lưu trữ hồ sơ chứng từ.

❖ **Phòng Dịch vụ khách hàng**

Bao gồm giao dịch viên, kiểm soát viên và cán bộ ngân quỹ, thực hiện các nghiệp vụ tại quầy giao dịch, mở thẻ, mở tài khoản, kiểm soát dòng tiền, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng để giải đáp thắc mắc và xử lý khiếu nại. Họ cũng hỗ trợ phòng Tín dụng trong việc giải ngân và thu nợ.

Mặc dù có cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, PGD Mạc Đĩnh Chi đã vận hành hiệu quả trong thời gian qua. Cơ cấu này giúp việc quản lý dễ dàng hơn, tăng cường sự tương tác giữa Ban lãnh đạo và nhân viên. Tuy nhiên, do quy mô nhỏ và nguồn lực hạn chế, PGD gặp khó khăn khi cần huy động lực lượng cho các dự án lớn, khiến mỗi nhân viên phải đảm nhiệm nhiều nhiệm vụ hơn so với các chi nhánh hoặc hội sở lớn của Vietcombank.

2.2.6 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi Nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi 2021-2023

Trong giai đoạn 2021-2023, cũng như các PGD khác trong hệ thống Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi đã trải qua nhiều thách thức và cơ hội trong bối cảnh biến động mạnh mẽ của thị trường tài chính và kinh tế toàn cầu. Việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh trong thời kỳ này là điều hết sức quan trọng nhằm mục đích hiểu rõ hơn về hiệu suất và chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

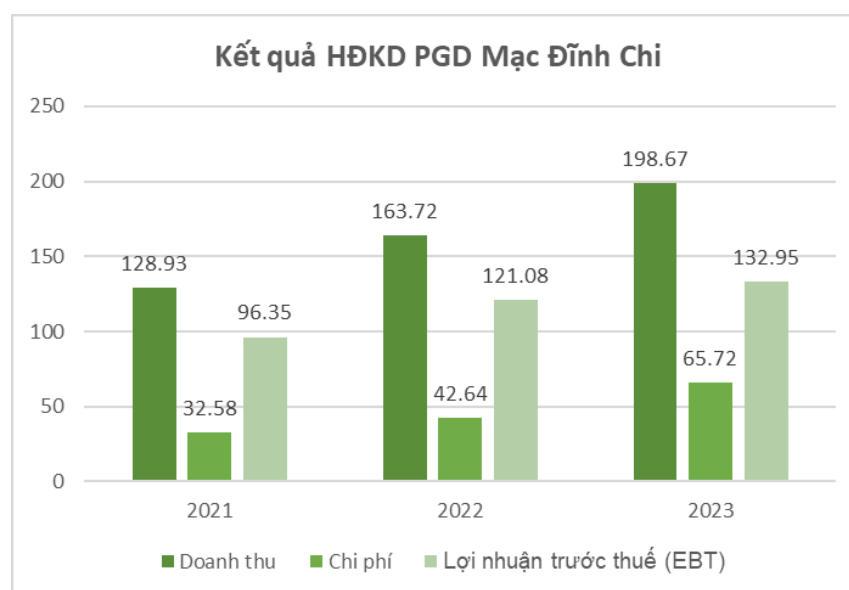
Bảng 2. 3: Kết quả kinh doanh của PGD Mạc Đĩnh Chi 2021 – 2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu	128.93	163.72	198.67	34.79	27.0%	34.95	21.3%
Chi phí	32.58	42.64	65.72	10.06	30.9%	23.08	54.1%
Lợi nhuận trước thuế (EBT)	96.35	121.08	132.95	24.73	25.7%	11.87	9.8%

Dựa trên các số liệu được thu thập theo từng giai đoạn, có thể thấy rõ hiệu quả kinh doanh của PGD Mạc Đĩnh Chi đã tăng trưởng ổn định và bền vững. Điều này có thể là kết quả của những nỗ lực chăm chỉ của đội ngũ nhân viên PGD, cũng như sự lãnh đạo sáng suốt trong thời kỳ kinh tế đầy thách thức.



Biểu đồ 2. 1: Kết quả hoạt động kinh doanh PGD Mạc Đĩnh Chi

Trong giai đoạn từ năm 2021 đến năm 2022, PGD đã tạo ra *doanh thu* lần lượt là 128.93 tỷ đồng và 163.72 tỷ đồng tương ứng với mức tăng trưởng doanh thu là 27%. Trong cùng kỳ, *chi phí* chỉ tăng 30.9% so với năm 2021.

Hơn nữa, với những nỗ lực không ngừng của đội ngũ nhân viên, trong giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2023, PGD Mạc Đĩnh Chi ghi nhận mức tăng trưởng đáng kể với *doanh thu* đạt 198.67 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 21.3%, trong khi chi phí cũng tăng 54.1%. Mặc dù gặp phải những thách thức trong hai giai đoạn này, sự tăng trưởng đáng kể của PGD Mạc Đĩnh Chi vẫn có thể được nhìn thấy rõ ràng.

Tuy nhiên, mức tăng chi phí tương đối cao vào năm 2023 có thể được lý giải là do chi phí mở rộng thị trường, mua sắm trang thiết bị, nhưng nhìn chung các khoản chi phí này vẫn nằm trong tầm kiểm soát như *lợi nhuận trước thuế (EBT)* đạt lần lượt là 96.35 tỷ đồng năm 2021, 121.08 tỷ đồng năm 2022 (tỷ lệ tăng trưởng 25.7%). Trong năm 2023 với lợi nhuận đạt 11.87 tỷ đồng. Tính đến quý 2 năm 2024, lợi nhuận trước thuế mà chi nhánh đạt được là 75.36 tỷ đồng, tăng 27% so với cùng kỳ năm ngoái với lợi nhuận là 59.33 tỷ đồng.

2.2 Thực trạng hoạt động cho vay DNVVN tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

2.2.1 Đối tượng và điều kiện cho vay đối với khách hàng DNVVN

❖ *Đối tượng*

Đối tượng KH DNVVN mà Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi được xác định và căn cứ theo Nghị định 39/2018/NĐ-CP: quy định chi tiết một số điều của luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, Khoản 2 và 3, Điều 6. Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa:

“Doanh nghiệp nhỏ và vừa được phân theo quy mô bao gồm doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa.

Doanh nghiệp nhỏ trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 50 người và tổng doanh thu của năm không quá 100 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 50 tỷ đồng, nhưng không phải là doanh nghiệp siêu nhỏ theo quy định tại khoản 1 Điều này.

Doanh nghiệp vừa trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 100 người và tổng doanh thu của năm không quá 300 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng, nhưng không phải là doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ theo quy định tại khoản 1, khoản 2 Điều này.”

Ngành nghề chính: Thép, nội thất, xây dựng, y tế, phân bón,...

Địa bàn: Thành phố Hồ Chí Minh và Đồng Nai.

Quy mô: Doanh thu < 100 tỷ đồng/năm

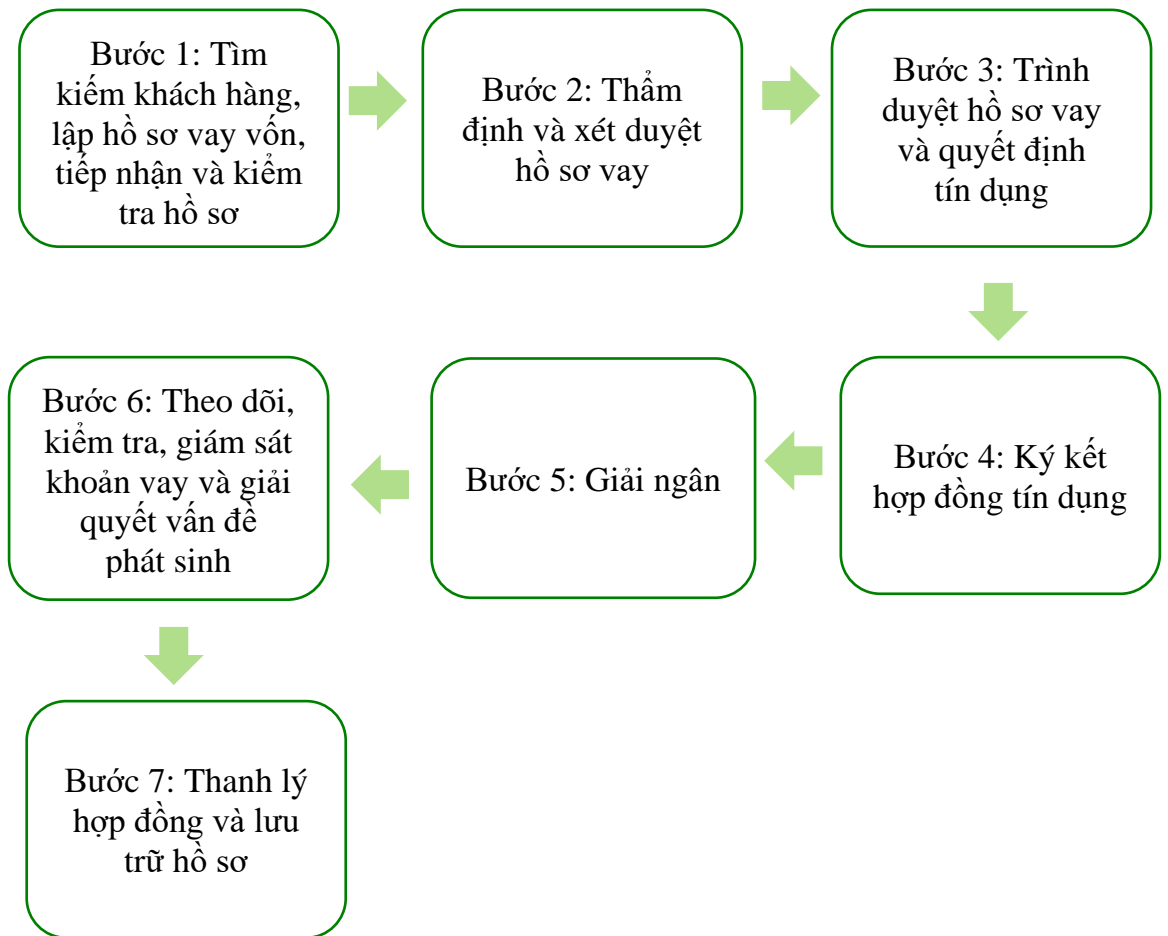
Tập trung các ngành nghề mà VCB có định hướng duy trì hoặc mở rộng để hạn chế rủi ro.

❖ Điều kiện vay vốn

Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi đã căn cứ theo quy định của Vietcombank, để được hỗ trợ vay vốn thì các DNVVN phải đáp ứng được các điều kiện như sau:

- Doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ có nguồn vốn dưới 10 tỷ VND
- Lịch sử tín dụng của doanh nghiệp phải tốt.
- Doanh nghiệp hoạt động hợp pháp và có đăng ký kinh doanh hợp lệ.
- Chủ sở hữu doanh nghiệp có lịch sử tín dụng tốt và cam kết đảm bảo trả nợ nếu doanh nghiệp không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Vietcombank.
- Có tình hình tài chính lành mạnh, đủ khả năng trả nợ.
- Phải có tài sản đảm bảo. Bên cạnh những điều kiện cần và đủ như đã nêu trên thì trong thẩm định hồ sơ vay vốn và thương lượng với KH thì phía ngân hàng sẽ bổ sung thêm một số điều kiện khác tùy vào từng KH cụ thể, nhằm đảm bảo sự an toàn cho ngân hàng trong quá trình cấp vốn cho các doanh nghiệp.

2.2.2 Quy trình cho vay đối với khách hàng DNVVN



Sơ đồ 2. 3: Quy trình cho vay KHDN VCB Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi được thực hiện qua 7 bước như sơ đồ 2.3:

Bước 1. Tìm kiếm khách hàng, lập hồ sơ vay vốn, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ.

Trong những bước đầu của quá trình cho khách hàng doanh nghiệp vay vốn, cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng trong việc tìm kiếm và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ. Mục tiêu là xây dựng mối quan hệ đôi bên có lợi, đảm bảo tính chính xác, đầy đủ và hợp pháp của hồ sơ vay vốn. Dưới đây là các yếu tố quan trọng cần xem xét trong danh mục hồ sơ khi xét duyệt cấp tín dụng cho khách hàng DNVVN:

Hồ sơ pháp lý:

- Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh và giấy đăng ký Mã số thuế, hoặc giấy đăng ký doanh nghiệp, giấy chứng nhận đầu tư, hoặc quyết định thành lập doanh nghiệp với chứng thực.
- Bản điều lệ doanh nghiệp và các phụ lục, bao gồm văn bản phê duyệt sửa đổi điều lệ (nếu có).
- Giấy phép kinh doanh có điều kiện (nếu có).
- Hạn ngạch, giấy phép Xuất nhập khẩu (nếu áp dụng), đều cần có chứng thực.
- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc/Kế toán trưởng, nếu có, cùng với bản sao.
- Chứng minh nhân dân/ Hộ chiếu/ Căn cước công dân/ Các giấy tờ tương đương kèm theo của giám đốc, kế toán trưởng, người đại diện theo pháp luật.

Hồ sơ tài chính:

- Báo cáo tài chính (ưu tiên BCTC đã kiểm toán), bao gồm bảng cân đối kế toán, bảng kết quả hoạt động kinh doanh, bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính; trong ít nhất 02 năm gần nhất. Đối với doanh nghiệp mới hoạt động dưới 2 năm, báo cáo dựa trên năm hoạt động thực tế.
- Tờ khai VAT trong 06 tháng hoặc 1 năm gần nhất.
- Báo cáo công nợ (nếu có) với thông tin về công nợ phải thu, phải trả, và hàng tồn kho.

Hồ sơ vay vốn/bảo lãnh:

- Phương án sử dụng vốn và kế hoạch kinh doanh,
- Phụ lục người liên quan (mẫu của Ngân hàng).
- Hợp đồng kinh tế đầu vào và đầu ra.

Bước 2. Thẩm định và xét duyệt hồ sơ vay.

Đây là một bước rất quan trọng trong quy trình này. Hiệu quả trong bước thẩm định sẽ giúp giảm thiểu rủi ro và đảm bảo an toàn cho Ngân hàng. Trách nhiệm thực hiện thẩm định và xem xét được phụ trách bởi các chuyên viên phân tích tín dụng. Họ phải tiến hành đánh giá chi tiết về điều kiện của khách hàng và các điều khoản

của hợp đồng vay vốn. Phải đánh giá hồ sơ khách hàng, tập trung vào các khía cạnh quan trọng như năng lực pháp lý, tình hình tài chính và uy tín của khách hàng trong quá trình yêu cầu vay vốn. Sau đó, hồ sơ sẽ được chuyển và báo cáo lên Giám đốc Chi nhánh để phê duyệt rồi trình bày lên bộ phận thẩm định tại Hội sở Vietcombank để thẩm định ở cấp cao hơn. Sau quá trình thẩm định chặt chẽ, kỹ càng bộ phận này có trách nhiệm thông báo quyết định đồng ý hoặc từ chối vay vốn đối với khách hàng thông qua một công văn cụ thể và đầy đủ thông tin.

Bước 3. Trình duyệt hồ sơ vay và phát quyết tín dụng.

Sau khi cán bộ tín dụng của Ngân hàng hoàn tất quá trình thẩm định, họ sẽ lập các đề xuất tín dụng và xin phê duyệt từ cấp có thẩm quyền. Dựa trên hồ sơ và thông tin được báo cáo (năng lực tài chính, pháp lý, các điều kiện...), cấp có thẩm quyền sẽ tiến hành quá trình phê duyệt cho khoản vay.

Bước 4. Ký kết hợp đồng tín dụng.

Khi nhận được sự phê duyệt từ cấp trên, nhân viên tín dụng phối hợp với các phòng ban hỗ trợ để soạn thảo hợp đồng dựa trên thông tin trong hồ sơ của khách hàng. Hợp đồng sau đó sẽ được bộ phận kiểm soát xem xét và phê duyệt trước khi được đưa ra để đàm phán với khách hàng. Nhân viên tín dụng sẽ thông báo và thảo luận với khách hàng về các điều khoản của hợp đồng, đảm bảo rằng hợp đồng phản ánh chính xác các điều khoản đã được lãnh đạo ngân hàng phê duyệt. Sau khi đàm phán, hợp đồng sẽ được kiểm soát viên kiểm tra lần cuối trước khi trình lên cấp trên để phê duyệt và ký kết với khách hàng. Quá trình ký kết hợp đồng sẽ được chứng kiến bởi cả hai bên và công chứng viên. Hợp đồng được lập thành ba bản: một bản lưu trong hồ sơ tín dụng, một bản dùng để hạch toán kế toán của ngân hàng, và một bản giao cho khách hàng để lưu giữ.

Bước 5. Giải ngân.

Trong bước này Cán bộ phòng tín dụng phải phối hợp với các cán bộ chức năng có liên quan để thực hiện việc giải ngân theo yêu cầu của khách hàng. Các hình thức giải ngân có thể bao gồm:

- **Rút tiền mặt trực tiếp:** Áp dụng trong trường hợp các khoản vay liên quan đến lương, thưởng hoặc các nhu cầu thanh toán nhỏ lẻ.

- **Thanh toán quốc tế:** Sử dụng các hình thức thanh toán quốc tế như L/C (Letter of Credit), TT (Telegraphic Transfer), TTR (Transferable Transferable Receipt) với việc tích hợp vào hệ thống SWIFT.
- **Thanh toán chuyển khoản trên địa bàn hoặc trong nội địa:** Áp dụng cho các giao dịch thanh toán có liên quan đến việc chuyển khoản tiền trên địa bàn hoặc trong quốc gia.

Hiện tại, Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi, thực hiện chính sách ưu tiên giải ngân thông qua hình thức chuyển khoản trực tiếp. Chính sách này giúp giảm rủi ro liên quan đến giao dịch tiền mặt và tăng cường tính an toàn, hiệu quả trong quản lý khoản vay.

Bước 6. Theo dõi, kiểm tra giám sát khoản vay và giải quyết vấn đề phát sinh.

Sau khi khách hàng đã được cấp vốn, thì các chuyên viên quản trị quan hệ khách hàng vẫn thường xuyên thực hiện các hoạt động như kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế, theo dõi tình trạng tài sản đảm bảo, và đánh giá tình hình tài chính của khách hàng, nhằm mục đích đảm bảo khả năng thu nợ và bảo vệ lợi ích của Ngân hàng. Nếu trong quá trình vay vốn xuất hiện các vấn đề như: điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, xử lý thu hồi nợ quá hạn, nợ khó đòi, ... Ngân hàng có các quy định cụ thể để giải quyết những tình huống này. Các biện pháp có thể kể đến là: đàm phán điều chỉnh kỳ hạn thanh toán, gia hạn thời gian trả nợ, hoặc thực hiện quy trình thu hồi nợ quá hạn. Mục tiêu là đảm bảo quy trình vay vốn diễn ra hiệu quả và mọi vấn đề phát sinh đều được xử lý một cách có trách nhiệm để bảo vệ cả hai bên liên quan.

Bước 7. Thanh lý hợp đồng và lưu hồ sơ tín dụng.

Khi khách hàng đã hoàn tất nghĩa vụ trả nợ, nhân viên tín dụng sẽ lập biên bản bàn giao tài sản đảm bảo (nếu có) và trình biên bản này cho kiểm soát viên để xem xét, phê duyệt từ lãnh đạo ngân hàng. Sau khi biên bản được phê duyệt, nó sẽ được chuyển đến bộ phận lưu trữ và được ghi nhận vào sổ kế toán của chi nhánh.

Sau khi hợp đồng tín dụng kết thúc, ngân hàng thực hiện việc đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng với quá trình thanh lý hợp đồng. Điều này giúp ngân hàng rút ra những kinh nghiệm quan trọng để hoàn thiện quy trình và chỉnh sửa những khía cạnh cần cải thiện, nhằm nâng cao chất lượng của quy trình vay vốn trong các hợp đồng tiếp theo. Đánh giá này cũng là cơ hội để ngân hàng thu thập thông tin phản hồi

từ khách hàng, từ đó định hình các chính sách, dịch vụ tín dụng phù hợp với nhu cầu và mong muốn của họ.

*** Nhận xét về quy trình cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi.**

Quy trình cho vay và thủ tục cho vay tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi nhìn chung rất rõ ràng, chi tiết và cụ thể từng bước, tạo điều kiện cho khách hàng có thể hiểu rõ. Bên cạnh đó, dựa vào thứ tự thời hạn xét duyệt, có thể thấy bước tiếp nhận hồ sơ, thẩm định hồ sơ vay và quyết định cho vay là mất nhiều thời gian để thực hiện nhất. Vì thế, nhiều khoản vay của khách hàng phải đợi khá lâu. Tuy nhiên, tùy thuộc vào tính chất và đặc điểm khác nhau của các ngân hàng sẽ có một số cách thực hiện khác nhau, nên quy trình sẽ được cụ thể hóa và đầy đủ hơn cho phù hợp.

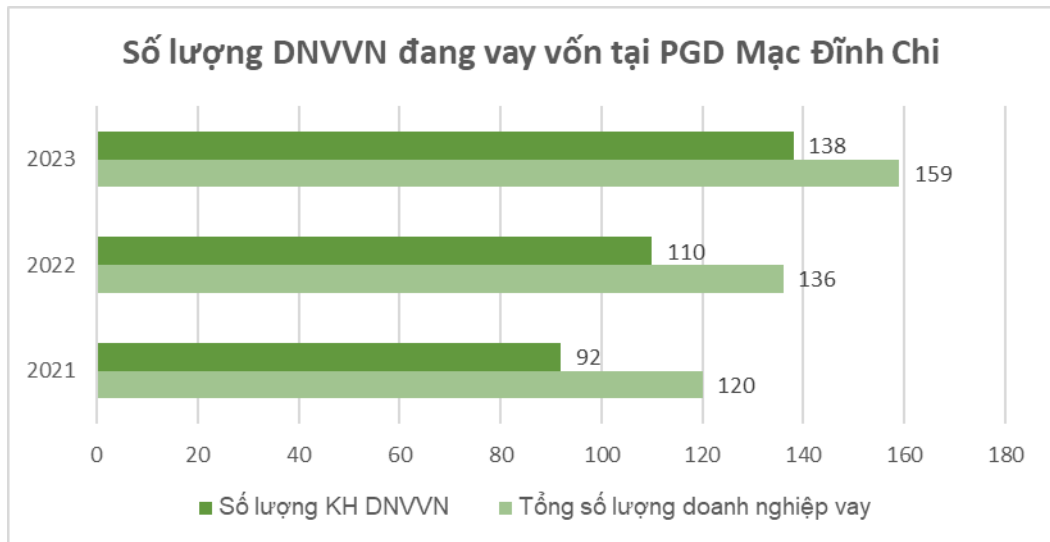
2.2.3 Tình hình hoạt động cho vay đối với khách hàng DNVVN tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi Nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

2.2.3.1 Tốc độ phát triển tăng trưởng của DNVVN

Bảng 2. 4: Số lượng DNVVN đang vay vốn tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi 2021-2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

Chỉ tiêu	Năm		
	2021	2022	2023
Tổng số lượng doanh nghiệp vay	120	136	159
Số lượng KH DNVVN	92	110	138
Tỷ trọng	76.67%	80.88%	86.79%



Biểu đồ 2. 2: Số lượng DNVVN đang vay vốn tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

Nhìn vào Bảng và biểu đồ 2.2, chỉ tính riêng DNVVN ta có thể thấy lượng khách hàng này đã có sự tăng đều qua các năm 2021-2023 lần lượt là 92, 110, 138 khách hàng. Đặc biệt, có thể thấy số lượng các KH DNVVN luôn chiếm ưu thế về mặt số lượng, việc này thể hiện rõ qua các con số tăng dần qua các năm. Ta có thể thấy rõ là tỷ trọng khách hàng này luôn giữ ở mức giao động 70% - 80%, chiếm hơn phân nửa tổng số KHDN. Nguyên nhân chủ yếu được đề xuất là do ngân hàng thực hiện các chính sách tài trợ tích cực như “*Đầu năm 2023, Vietcombank đã dành 100.000 tỷ đồng triển khai chương trình ưu đãi lãi suất cho vay sản xuất kinh doanh ngắn hạn dành cho khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh vay bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh với mức lãi suất đặc biệt ưu đãi*”.

Chính sách này đã hỗ trợ hiệu quả các nhóm đối tượng doanh nghiệp chịu ảnh hưởng theo quy định của Chính phủ. Tuy vậy ngân hàng vẫn luôn cần đảm bảo khả năng sinh lợi nhuận của khoản vay. Đồng thời, tạo điều kiện thuận lợi để kích thích tăng trưởng trong giai đoạn tiếp theo.

2.2.3.2 Chỉ tiêu doanh số cho vay

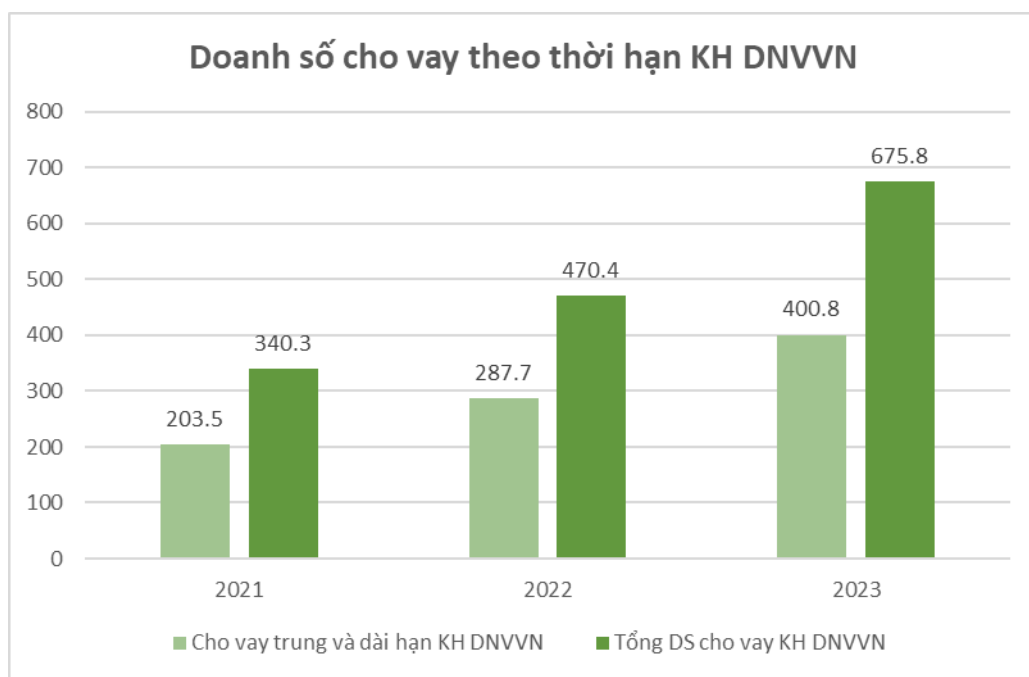
Bảng 2. 5: Doanh số cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Cho vay ngắn hạn KH DNVVN	136.8	182.7	275	45.9	33.6%	92.3	50.5%
Cho vay trung và dài hạn KH DNVVN	203.5	287.7	400.8	84.2	41.4%	113.1	39.3%
Tổng DS cho vay KH DNVVN	340.3	470.4	675.8	130.1	38.2%	205.4	43.7%
Tổng DS cho vay	1340.9	1874.4	2542.7	533.5	39.8%	668.3	35.7%
Tỷ trọng Tổng DS cho vay KH DNVVN / Tổng DS cho vay	25.4%	25.1%	26.6%	-	-	-	-

Khoảng thời gian từ năm 2021-2023, Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đình Chi đã ghi nhận một sự gia tăng tích cực trong hoạt động cho vay đối với khách hàng DN/VVN. Cụ thể, doanh số cho vay DN/VVN năm 2022 tăng 130.1 tỷ đồng so với 2021 và năm 2023 so với 2022 doanh số tiếp tục tăng với mức tăng là 205.4 tỷ đồng. Chính sự tăng trưởng của cho vay KH DN/VVN đã làm cho tổng doanh số của nghiệp vụ cho vay tăng đều theo hàng năm, thể hiện sự ổn định và sự đồng đều trong quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, tỷ trọng của Doanh số cho vay của KH DN/VVN trong Tổng doanh số cho vay vẫn luôn giữ ở khoảng từ 25%-26%, cho thấy được việc cho vay KH DN/VVN có mức đóng góp ổn định. Sự tăng trưởng này đã phản ánh được sự hiệu quả trong các chiến lược của chi nhánh khi tập trung, mở rộng dịch vụ cho DN/VVN, cũng như việc cung cấp các gói sản phẩm và chính sách cho vay linh hoạt để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng doanh nghiệp.



Biểu đồ 2. 3: Doanh số cho vay KH DN/VVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đình Chi giai đoạn 2021-2023

Dựa vào số liệu của Bảng 2.5 và Biểu đồ 2.3 ta thấy rõ được mức độ tăng trưởng của vốn vay theo thời rất đều đặn theo từng năm, điều này là hiển nhiên vì Tổng doanh số cho vay KH DN/VVN đều tăng trong giai đoạn 2021-2023. Tuy nhiên, một điều lưu ý chính là có sự chênh lệch giữa Doanh số cho vay ngắn hạn, trung và

dài hạn. Con số tăng trưởng của doanh số cho vay trung và dài hạn năm 2021 so với 2022 là 84.2 tỷ đồng (tăng 41.4%), năm 2023 so với 2022 tăng 113.1 tỷ đồng (tăng 39.3%). Việc Doanh số cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao hơn là do ngày càng có nhiều doanh nghiệp mới xuất hiện thế nên họ cần đầu tư vào các tài sản cố định, máy móc thiết bị mới, thuê mặt bằng...thêm vào đó các doanh nghiệp cũ cũng cần thêm một nguồn vốn dài hạn để giải quyết các vấn đề trong quá khứ và nâng cấp công nghệ kỹ thuật hay dây chuyền sản xuất cung cấp dịch vụ, ... để chuẩn bị ứng phó với những khó khăn trong tương lai. Còn đối với các khoản vay ngắn hạn chiếm tỷ lệ thấp hơn một phần là do lãi suất cao và chủ yếu là do việc đầu tư kinh doanh sản xuất thì cần thời gian dài nên các khoản vay ngắn hạn sẽ bị nhiều hạn chế nên sẽ ít được ưu tiên. Tuy nhiên, chi nhánh cũng luôn tăng cường cho doanh nghiệp vay các khoản vay ngắn hạn, tránh việc mất cân bằng quá lớn giữa các khoản vay từ đó giảm được nhiều rủi ro cho ngân hàng.

2.2.3.3 Chỉ tiêu dư nợ cho vay

Bảng 2. 6: Tình hình dư nợ cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

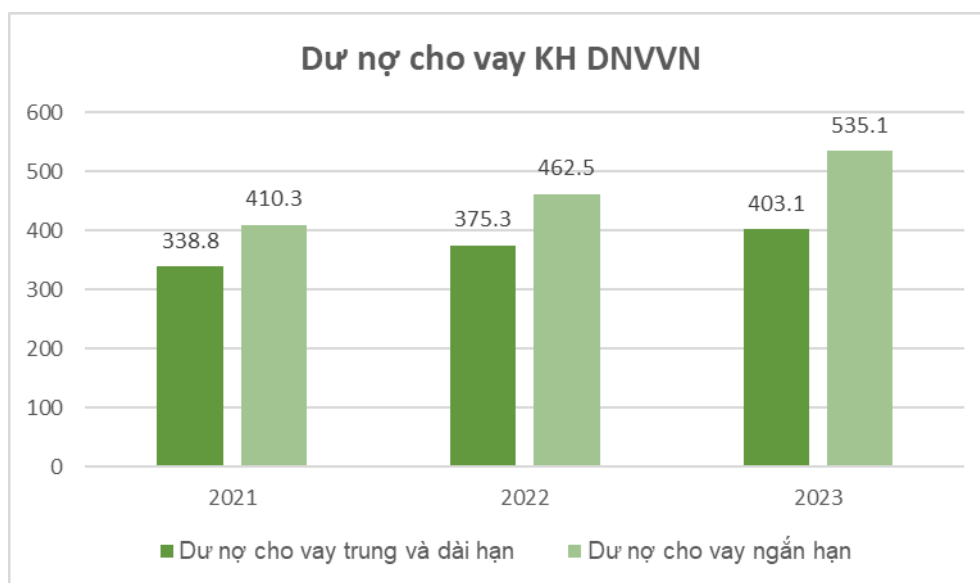
(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ cho vay KH DNVVN	749.1	837.8	938.2	88.7	11.8%	100.4	12.0%
Dư nợ cho vay trung và dài hạn	338.8	375.3	403.1	36.5	10.8%	27.8	7.4%
Dư nợ cho vay ngắn hạn	410.3	462.5	535.1	52.2	12.7%	72.6	15.7%

Nguyên nhân dẫn đến Tổng dư nợ cho vay và Doanh số cho vay của DNVVN có sự chênh lệch: chênh lệch về thời gian vay và trả, chính sách tín dụng linh hoạt, có sự khác nhau về lãi suất và chi phí tín dụng trong từng khoản vay hay đối tượng và sản phẩm vay khác nhau, ...

Từ Bảng 2.6, Tổng dư nợ cho vay khách hàng DNVVN tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi có sự tăng trưởng liên tục, từ 749.1 tỷ đồng năm 2021 lên 837.8 tỷ đồng vào năm 2022, tức là đã tăng 88.7 tỷ đồng (tỷ lệ tăng trưởng là 11.8%) và tiếp tục tăng thêm 100.4 tỷ đồng nâng mức dư nợ lên 938.2 tỷ đồng vào năm 2022 (với tỷ lệ tăng trưởng là 12.0%). Ta có thể thấy sự đáp ứng tích cực của Vietcombank Tân Định đối với nhu cầu vay vốn của khách hàng và khả năng mở rộng quy mô hoạt động tín dụng của ngân hàng và sự tăng trưởng đáng kể trong về Tổng dư nợ cho vay KH DNVVN thể hiện được sự mạnh mẽ và ổn định của ngân hàng trong việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính cho khách hàng.



Biểu đồ 2. 4: Tình hình dư nợ cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

Bảng 2.6 và Biểu đồ 2.4, Dư nợ cho vay trung và dài hạn DNVVN cũng đang gia tăng, từ 338.8 tỷ đồng năm 2021 tăng lên 375.3 tỷ đồng năm 2022 và đến năm 2023 là 403.1 tỷ đồng. Tuy nhiên với Dư nợ cho vay ngắn hạn DNVVN cũng đã có sự tăng trưởng đáng kể, nhỉnh hơn Dư nợ cho vay trung và dài hạn, cụ thể: từ 410.3

tỷ đồng năm 2021 lên 462.5 tỷ đồng năm 2022 và đạt đến mức 535.1 tỷ đồng vào năm 2023.

Điều này có thể cho thấy sự chủ động trong việc hỗ trợ khách hàng với nhu cầu vốn ngắn hạn và cũng là một dấu hiệu tích cực về hoạt động kinh doanh của ngân hàng, thể hiện khả năng quản lý rủi ro, chiến lược cho vay của Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đình Chi trong cả mảng tín dụng trung và dài hạn. Về vấn đề dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn đang mở rộng cho vay các khoản ngắn hạn, linh hoạt trong vấn đề tài chính, giúp Ngân hàng có thể nhanh chóng thích ứng với biến động trong nhu cầu vay ngắn hạn của khách hàng và thị trường. Việc quản lý rủi ro của các khoản vay ngắn hạn có thể dễ dàng hơn do thời hạn ngắn và tính thanh khoản cao. Chính nhờ vào dư nợ cho vay ngắn hạn cao cũng làm tối ưu hóa được lợi nhuận của ngân hàng cho khoản vay này có lãi suất cao hơn. Nhìn chung, việc duy trì sự ổn định và tăng trưởng của dư nợ cho vay trong thời gian qua không chỉ là minh chứng cho sức khỏe tài chính của ngân hàng mà còn là sự tin tưởng từ phía khách hàng và thị trường về khả năng hoạt động hiệu quả của Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đình Chi trong môi trường kinh tế biến động.

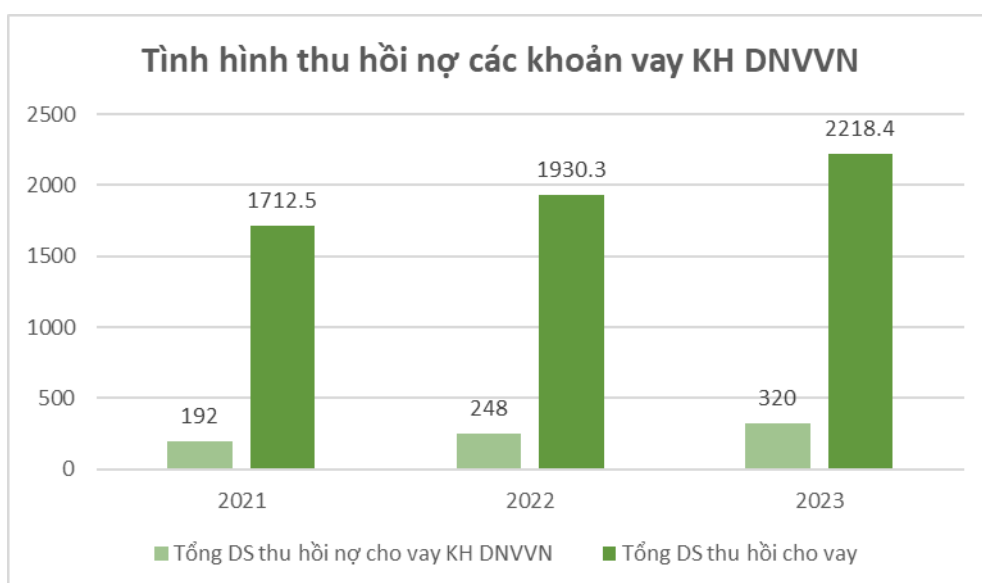
2.2.3.4 Chỉ tiêu thu hồi nợ

Bảng 2. 7: Tình hình thu hồi nợ các khoản vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng DS thu hồi nợ cho vay KH DNVVN	192	248	320	56	29.2%	72	29.0%
Tổng DS thu hồi nợ cho vay	1712.5	1930.3	2218.4	217.8	12.7%	288.1	14.9%
Tỷ trọng	11.21%	12.85%	14.42%	-	-	-	-



Biểu đồ 2. 5: Tình hình thu hồi nợ các khoản vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

Dựa vào số liệu ở Bảng 2.7 và Biểu đồ 2.5, việc Tổng doanh số thu hồi nợ vay tăng đáng kể từ 1712.5 tỷ đồng vào 2021 đã tăng lên 2218.4 tỷ đồng vào năm 2023, thì riêng Doanh số thu hồi nợ vay của khách hàng DNVVN cũng đang tăng theo, cụ thể: so với 2021 Doanh số này đã tăng lên 56 tỷ đồng vào 2022 (tỷ lệ tăng trưởng 29.2%), so với 2022 con số này tiếp tục tăng lên 72 tỷ đồng vào 2023 (tỷ lệ tăng 29%). Cho thấy tình hình thu nợ khách hàng DNVVN nói riêng và Tổng doanh số thu nợ nói chung đang có xu hướng ổn định và tích cực. Dù có mức tăng trưởng đều đặn nhưng lại chiếm tỷ trọng chưa lớn. Tỷ trọng của Doanh số thu hồi nợ vay khách hàng DNVVN trong giai đoạn 2021-2023 lần lượt là 11.21%; 12.85% và 14.42%.

Nguyên nhân là do một số DNVVN đã bị ảnh hưởng từ những khó khăn trong quá khứ như Covid-19, kinh tế thị trường bất ổn Nga - Ukraine, ... Những biến động này đã tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, khiến họ gặp khó khăn trong việc duy trì dòng tiền và khả năng trả nợ.

2.2.3.5 Chỉ tiêu nợ quá hạn

Theo quy định của NHNN chỉ số (Nợ xấu, nợ quá hạn cho vay /Dư nợ cho vay) tối đa 3% là tỷ lệ an toàn.

Điều này áp dụng cho tất cả các NHTM và bất kỳ NHTM nào cũng mong muốn duy trì chỉ số này ở mức thấp để đảm bảo an toàn, ổn định trong hoạt động tín dụng của họ. Chỉ số này càng thấp, biểu thị hiệu quả của việc cho vay của ngân hàng, nghĩa là ngân hàng đang quản lý tốt rủi ro tín dụng và có hiệu suất cho vay cao. Ngược lại, nếu chỉ số này cao, đó là dấu hiệu rằng ngân hàng đang phải đối mặt với mức độ rủi ro tín dụng cao.

Bảng 2. 8: Tình hình nợ quá hạn đối với cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Nợ quá hạn	3.62	3.53	3.39	-0.09	-2.49%	-0.14	-3.97%
Dư nợ cho vay	749.1	837.8	938.15	88.7	11.84%	100.35	11.98%
Tỷ lệ nợ quá hạn KHDNVVN / Dư nợ cho vay KHDNVVN	0.48%	0.42%	0.36%	-	-	-	-

Dựa trên số liệu từ Bảng 2.8, ta có thể thấy rằng số nợ quá hạn tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi đã giảm dần qua các năm, từ 3.62 tỷ đồng năm 2021 xuống còn 3.39 tỷ đồng vào năm 2023. Tỷ lệ nợ quá hạn cũng đã giảm từ 0.48% năm 2021 xuống còn 0.36% vào năm 2023 và luôn duy trì dưới mức 3%.

Để đạt được kết quả này, các nhân viên đã áp dụng nhiều biện pháp mạnh mẽ như thẩm định, phân tích tín dụng khách hàng kỹ càng trước khi cho vay, tăng cường kiểm tra, giám sát khách hàng trong suốt quá trình vay, cải thiện quản lý rủi ro và thực hiện các biện pháp thu hồi nợ kịp thời. Những nỗ lực này không chỉ giúp bảo vệ sức khỏe tài chính của ngân hàng mà còn nâng cao uy tín và niềm tin của khách hàng.

2.2.3.6 Chỉ tiêu nợ xấu

Tương tự như chỉ tiêu nợ quá hạn, thì chỉ tiêu nợ xấu cũng ảnh hưởng đến chất lượng cho vay của PGD, tuy nhiên mức độ ảnh hưởng cao hơn. Dưới đây là đánh giá về chỉ tiêu nợ xấu của DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi.

Bảng 2. 9: Tình hình nợ xấu đối với cho vay KH DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi giai đoạn 2021-2023

(Nguồn: Vietcombank chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
	2021	2022	2023	2021 – 2022		2022 – 2023	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Nợ xấu cho vay	3.4	4.1	5.6	0.7	20.59%	1.5	36.59%
Dư nợ cho vay	749.1	837.8	938.15	88.7	11.84%	100.35	11.98%
Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDNVVN / Dư nợ cho vay KHDNVVN	0.45%	0.49%	0.60%	-	-	-	-

Từ bảng 2.9, nợ xấu tăng qua từng giai đoạn, đặc biệt năm 2023 tỷ lệ nợ xấu tăng 0.6% (tăng 1.5 tỷ đồng so với năm 2022). Hệ thống ngân hàng VCB - PGD Mạc Đĩnh Chi có xu hướng nợ xấu tăng do nguyên nhân khách quan tình hình kinh tế thế giới khó khăn, trong nước là những tác động tiêu cực từ bên ngoài, thêm vào đó là những điểm yếu nội tại của nền kinh tế Việt Nam. GDP tăng trưởng thấp hơn mục tiêu đề ra, xuất nhập khẩu suy giảm, thị trường bất động sản và thị trường trái phiếu phục hồi chậm, các doanh nghiệp vì nợ trái phiếu, khả năng sản xuất kinh doanh, trả

nợ của các doanh nghiệp gặp khó khăn kéo theo đó là nợ xấu của hệ thống ngân hàng có xu thế tăng cao.

Sự gia tăng nợ xấu của Vietcombank nói chung, PGD Mạc Đĩnh Chi nói riêng là một tín hiệu đáng lo ngại, cho thấy rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thời gian sắp tới, Vietcombank và PGD cần có những biện pháp mạnh mẽ để kiểm soát nợ xấu. Điều này là yếu tố vô cùng quan trọng, đảm bảo an toàn hoạt động và sức khỏe tài chính của Vietcombank trong dài hạn.

Tuy nhiên, Vietcombank vẫn duy trì vị trí đầu trong ngành ngân hàng về chất lượng và hiệu quả hoạt động. Chất lượng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ với tỷ lệ nợ xấu dưới 1%, thấp hơn đáng kể so với kế hoạch được giao. Tỷ lệ dự phòng bao phủ nợ xấu đạt 227%, cao nhất trong nhóm các ngân hàng lớn tại Việt Nam.

2.3 Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay KH DNVVN tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương – Chi Nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

2.3.1 Những kết quả đạt được

Chính vì là một chi nhánh của một trong 4 ngân hàng lớn của Việt Nam, nên Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi luôn tuân thủ và làm tốt những quy định, chỉ tiêu của cấp trên ban hành, do đó việc có những điểm mạnh nổi trội và đạt được nhiều kết quả tốt trong cho vay khách hàng doanh nghiệp những năm qua là một điều hiển nhiên:

Về nhân sự: có đội ngũ cán bộ về tín dụng kinh nghiệm dày dặn, trình độ chuyên môn cao, từ đó nâng cao được chất lượng báo cáo thẩm định, đưa ra được quyết định đúng đắn khi cho vay. Đặc biệt, các cán bộ tín dụng luôn nhiệt huyết, năng động, thái độ phục vụ tốt nhận được sự đánh giá cao từ khách hàng, qua đó ngoài duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với khách hàng cũ thì có thể tạo lập thêm những mối quan hệ mới.

Về quy trình cho vay: luôn thấu đáo, kỹ lưỡng, khắt khe trong quá trình thẩm định tín dụng, kiểm tra quan sát khách hàng trước và trong quá trình vay nhằm mục đích đảm bảo rằng việc vay vốn, sử dụng của khách hàng là đủ yêu cầu, hợp pháp và đúng mục đích vay từ đó cũng tạo được sự an toàn cho ngân hàng. Quan trọng là tại toàn hệ thống Vietcombank nói chung luôn quan tâm đến việc thẩm định và thu hồi

nợ vì không muốn khách hàng vướng vào nợ xấu vì điều này không chỉ ảnh hưởng đến khách hàng sau này mà còn ảnh hưởng đến công tác quản lý của ngân hàng.

Về chính sách vay vốn như giảm lãi suất, gia hạn thời gian trả nợ... nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp khi vay. Từ đó các doanh nghiệp có thể áp dụng nhiều giải pháp vay vốn khác nhau để đảm bảo được việc vay vốn phù hợp với chiến lược hoạt động của mình, sử dụng hiệu quả, triệt để nguồn vay và tạo ra được lợi nhuận tốt nhất cho doanh nghiệp.

Về số lượng khách hàng: thu hút được lượng khách hàng ở phân khúc DNVVN ngày càng nhiều nâng tổng số cho vay khách hàng lên cao, điều này thể hiện rõ qua việc số lượng khách hàng DNVVN đến vay vốn tại PGD trong 3 năm từ 2021-2023 tăng trưởng rõ rệt. Chính điều này đã làm cho kết quả hoạt động kinh doanh của PGD ngày càng phát triển bền vững.

Về kiểm soát nợ xấu: việc thu hồi nợ vay và giải quyết tình trạng nợ xấu, nợ quá hạn của khách hàng vô cùng hiệu quả, cụ thể tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn của khách hàng DNVVN của PGD giảm dần trong 3 năm gần đây và luôn giữ tỷ lệ nợ xấu dưới 1%. Đây được xem là sự nỗ lực và cố gắng hết mình của các cán bộ tín dụng trong việc quản lý, giám sát và xử lý các khoản vay.

Về tăng trưởng cho vay: Trong ba năm gần đây, tốc độ tăng trưởng tín dụng DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD tăng đáng kể, tăng liên tục qua các năm về cả quy mô và chất lượng các khoản vay. Chi nhánh luôn có những chính sách, chương trình nhằm hỗ trợ cho các khách hàng, giúp cho khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn. Bên cạnh đó, VCB Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi có những chính sách phát triển phù hợp với từng nền kinh tế, với định hướng phát triển chung của VCB cũng như chính sách phát triển tập trung vào nhóm ngành phân khúc khách hàng DNVVN.

Về thương hiệu: Uy tín của VCB ngày càng được nâng cao bởi chất lượng dịch vụ cũng như chính sách chăm sóc khách hàng và thường xuyên triển khai các chương trình khuyến mãi, ưu đãi hấp dẫn, VCB cung cấp đa dạng các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng, đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng, từ cá nhân đến doanh nghiệp và không ngừng đầu tư vào công nghệ để nâng cao trải nghiệm khách hàng, như ngân hàng điện tử, thanh toán trực tuyến, ví điện tử,...

2.3.2 Những hạn chế tồn tại và nguyên nhân của hạn chế

Trong quá trình thực tập và qua bài phân tích tình hình thực trạng hoạt động cho vay khách hàng DNVVN tại Vietcombank Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi, bên cạnh những điểm mạnh thì vẫn có một vài hạn chế phần nào ảnh hưởng đến quá trình hoạt động cho vay. Những nguyên nhân gây ra các bất cập đó trong hoạt động cho vay đối với các KH doanh nghiệp nói chung và KH DNVVN nói riêng:

Về quy trình và thủ tục cho vay đối với khách hàng DNVVN, VCB là ngân hàng có vốn cổ phần nhà nước nên hầu hết các thủ tục và các bước đều phải nghiêm ngặt và các phương án đều trải qua các thủ tục phê duyệt rườm rà, điều này góp phần làm cho các quá trình cấp tín dụng và giải ngân bị chậm trễ và kém linh hoạt. Bên cạnh đó, hệ thống khởi tạo khoản vay cá nhân (RLOS) và khởi tạo khoản vay doanh nghiệp (CLOS) còn phức tạp, đôi lúc hệ thống báo lỗi gây gián đoạn và ảnh hưởng tiêu cực đến tiến độ công việc. Song song với đó, một số dịch vụ thanh toán trực tuyến của ngân hàng thường xuyên bị lỗi bảo trì khiến giao dịch của khách hàng nhiều lần bị gián đoạn.

Nguyên nhân của hạn chế này là do: Ngân hàng đánh giá mức độ an toàn tín dụng, đảm bảo khả năng thanh toán và trả được nợ của khách hàng. Bên cạnh đó là do ngân hàng muốn tuân thủ các quy định của pháp luật, hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong muốn của khách hàng, từ đó tư vấn và cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp. Cuối cùng là muốn đảm bảo hiệu quả quản lý nội bộ, quản lý thông tin một cách hiệu quả để giảm thiểu sai sót và tăng cường khả năng theo dõi các khoản vay.

Về phạm vi hoạt động trong lĩnh vực cho vay KH DNVVN vẫn hạn chế, chưa thể mở rộng nhiều sang các khu vực xa hơn trong thành phố cũng như các quận lân cận. Hiện tại, các nhóm khách hàng này tập trung chủ yếu tại quận 1, quận 3 và Bình Thạnh, Đồng Nai. Điều này cho thấy rằng ngân hàng chưa đạt được sự đa dạng hóa trong phạm vi kinh doanh của mình.

Nguyên nhân quan trọng dẫn đến hạn chế này là do số lượng chuyên viên tư vấn chuyên về cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Mạc Đĩnh Chi hiện chỉ là 4 cán bộ. Điều này dẫn đến việc hạn chế khả năng tiếp cận và tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp tiềm năng.

Về tài sản đảm bảo nhìn chung rất cao khi cho vay tất cả khách hàng doanh nghiệp chứ không chỉ riêng DNVVN. Thế nên, một vài doanh nghiệp tuy có hoạt động kinh doanh tốt, phương án sản xuất hiệu quả nhưng vẫn hạn chế khả năng vay vì lý do không đáp ứng được yêu cầu về tài sản đảm bảo.

Nguyên nhân của việc yêu cầu cao về tài sản đảm bảo khi cấp tín dụng là do sự an toàn của ngân hàng luôn được đặt trên hết, phòng trường hợp xấu nhất khi khách hàng mất khả năng thanh khoản.

Về sản phẩm tín dụng của ngân hàng tuy là điểm mạnh nhưng chưa tạo được sự khác biệt to lớn so với các ngân hàng khác trên địa bàn, vẫn còn mang đậm tính chất truyền thống. Vì thế, giữa sự cạnh tranh gay gắt của các chi nhánh ngân hàng trong và ngoài nước khác nhau, nhiều trường hợp đã dẫn đến khách hàng lựa chọn đi vay ở nơi khác.

Về truyền thông: Công tác truyền thông của ngân hàng vẫn chưa thực sự mạnh đối với các sản phẩm cho vay, chủ yếu tiếp cận khách hàng theo cách thông thường là tìm hiểu thông tin khách hàng và tư vấn qua điện thoại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã trình bày khái quát về Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi, phản ánh về thực trạng hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thông qua đó ta thấy được những kết quả đạt được, đồng thời cũng tồn tại những mặt bất cập và nguyên nhân gây nên. Để khắc phục cũng như nắm bắt được những tồn tại trên, từ đó đưa ra những biện pháp khắc phục, mở ra định hướng nhằm phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng, kết quả hoạt động kinh doanh nói chung, đồng thời đảm bảo tốt chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng. Đây cũng là tiền đề để khóa luận đưa ra những phương hướng hoạt động và một số giải pháp để phát triển hoạt động cho vay đối với DNVVN tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi ở chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG – CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH – PHÒNG GIAO DỊCH MẠC ĐĨNH CHI

3.1 Định hướng phát triển hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Vietcombank – Chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

3.1.1 Định hướng phát triển chung

Năm 2024, nền kinh tế thế giới và Việt Nam dự báo sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức, trong đó có sự biến động khó lường của các yếu tố kinh tế vĩ mô, biến đổi khí hậu, sự chuyển đổi số mạnh mẽ và sự gia tăng cạnh tranh toàn cầu. Các yếu tố này sẽ tạo ra những thách thức nhưng cũng đồng thời mang lại nhiều cơ hội cho các ngân hàng trong việc mở rộng thị trường và phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

Vietcombank nhận thức sâu sắc rằng, để duy trì vị thế dẫn đầu trong ngành ngân hàng, chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi cần linh hoạt trong công tác điều hành và quản trị, đồng thời tập trung vào việc nâng cao hiệu quả và tính bền vững trong mọi hoạt động kinh doanh. Định hướng kinh doanh năm 2024 của Vietcombank là bám sát nhiệm vụ trọng tâm của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Thực hiện các nhiệm vụ của ngành ngân hàng theo phương châm hành động: “*Chuyển đổi, Hiệu quả, Bền vững*” và nguyên tắc điều hành “*Trách nhiệm - Quyết liệt - Sáng tạo.*” Mục tiêu kinh doanh chính của Vietcombank bao gồm: tăng tổng tài sản tối thiểu 8%, tăng tín dụng tối thiểu 12% trong hạn mức do NHNN giao, tăng trưởng huy động vốn tương ứng với tăng trưởng tín dụng, lợi nhuận trước thuế tăng 5%, tỷ lệ nợ xấu < 1.5%. Theo đó, VCB đề ra các nhiệm vụ trọng tâm triển khai thực hiện các mục tiêu năm 2024:

- Đảm bảo phê duyệt và thực hiện đúng tiến độ chương trình hành động của các Khối để thực hiện chiến lược phát triển VCB đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030.
- Tăng cường ứng dụng công nghệ tiến tiến và các phương pháp hiện đại trong phát triển sản phẩm và dịch vụ.

- Hoàn thiện chính sách và quy định về tuyển dụng nhân viên; đồng thời rà soát chế độ lương thưởng, tạo môi trường thoải mái năng động cho nhân viên.
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản quy định nội bộ về quản lý và xử lý thu hồi nợ, cấp tín dụng, các quy định liên quan, cập nhật các sửa đổi trong pháp luật.
- Phát triển dịch vụ quản lý tài chính và sản phẩm đầu tư cho phân khúc khách hàng bán lẻ; mở rộng dịch vụ tư vấn tài chính, mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, góp vốn và mua cổ phần; xây dựng hệ sinh thái số hợp tác với bên thứ ba để bán sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng.
- Điều hành linh hoạt lãi suất huy động vốn và lãi suất cho vay theo diễn biến thị trường; cung cấp các sản phẩm phái sinh phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng khác nhau.
- Mở rộng và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại có chất lượng tín dụng tốt và tiềm lực tài chính dồi dào; đẩy mạnh bán hàng theo chuỗi, tận dụng liên kết với các công ty con, đối tác và cổ đông chiến lược.
- Tăng trưởng hoạt động cho vay theo định hướng ngành, ưu tiên các lĩnh vực mở rộng.
- Nâng cao hiệu quả công tác tuyên truyền và mở rộng quan hệ nhà đầu tư để củng cố uy tín và hình ảnh thương hiệu VCB.

3.1.2 Định hướng phát triển cho vay DNVVN

Để đạt được vị trí số 1 về Ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam, bên cạnh mảng khách hàng cá nhân, Vietcombank đưa ra nhiều định hướng chú trọng hơn đến mảng DNVVN. Cụ thể, Vietcombank sẽ đẩy mạnh cho vay DNVVN, tập trung số hóa, đóng gói dịch vụ nhằm giành thị phần và giữ chân khách hàng, Vietcombank đã đưa ra các định hướng như sau:

- *Ban hành các chương trình cho vay theo nhóm, khách hàng, nhóm ngành nghề*: Tạo ra các gói sản phẩm tài chính được thiết kế đặc thù cho từng nhóm doanh nghiệp dựa trên nhu cầu ngành nghề cụ thể, cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp và linh hoạt, đồng thời thu hút các DNVVN hoạt động trong những lĩnh vực mục tiêu.

- *Phê duyệt trước hạn mức, quy trình tín dụng nhanh chóng*: thiết lập các quy trình phê duyệt trước hạn mức tín dụng cho các khách hàng đã có lịch sử tín dụng tốt hoặc đáp ứng các tiêu chí nhất định, giúp đẩy nhanh quá trình cấp vốn, giảm bớt thời gian chờ đợi cho doanh nghiệp, nâng cao sự hài lòng của khách hàng.
- *Đặt tên sản phẩm có tính thương mại cao*: sáng tạo các tên gọi sản phẩm vay vốn dễ nhớ, thu hút và mang tính thương mại cao, nhằm tạo ấn tượng tốt và khuyến khích khách hàng sử dụng sản phẩm.
- *Đổi mới nội dung truyền thông liên tục*: tăng cường các hoạt động truyền thông, đổi mới thông điệp và chiến lược tiếp thị để quảng bá các sản phẩm, dịch vụ cho DNVVN

3.2 Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với DNVVN tại Vietcombank – Chi nhánh Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi

3.2.1 Xây dựng chính sách khách hàng riêng đối với DNVVN

3.2.1.1 Chính sách lãi suất và phí

Để thu hút, giữ chân khách hàng DNVVN, chi nhánh cần xây dựng một chính sách lãi suất, phí đặc thù, linh hoạt và cạnh tranh. Chính sách lãi suất cần được điều chỉnh dựa trên tình hình thị trường và từng loại hình doanh nghiệp. Điều này giúp ngân hàng không chỉ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận vốn dễ dàng hơn mà còn gia tăng sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng.

Lãi suất ưu đãi: Cần áp dụng các mức lãi suất ưu đãi cho các doanh nghiệp có lịch sử tín dụng tốt, có quan hệ lâu dài với ngân hàng hoặc hoạt động trong những ngành nghề có tiềm năng phát triển bền vững.

Phí dịch vụ: Giảm hoặc miễn phí một số dịch vụ tài chính cho DNVVN, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập hoặc doanh nghiệp đang trong giai đoạn phát triển, sẽ giúp thu hút thêm khách hàng và mở rộng thị phần của ngân hàng.

3.2.1.2 Chính sách về tài sản đảm bảo

Với DNVVN, việc đảm bảo tài sản thường gặp nhiều khó khăn do tài sản hạn chế hoặc giá trị tài sản không cao. Chi nhánh cần xây dựng chính sách tài sản đảm bảo linh hoạt, hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp.

Đa dạng hóa loại hình tài sản đảm bảo: Chấp nhận các loại tài sản khác ngoài bất động sản, như hàng hóa, thiết bị và thậm chí là các hợp đồng kinh tế, nhằm giảm bớt gánh nặng cho doanh nghiệp.

Xem xét tài sản vô hình: Đối với những doanh nghiệp có tiềm năng phát triển cao nhưng thiếu tài sản đảm bảo, ngân hàng có thể xem xét việc chấp nhận tài sản vô hình như thương hiệu, quyền sở hữu trí tuệ hoặc các hợp đồng dịch vụ dài hạn.

3.2.2 Giải pháp về nguồn vốn cho vay

3.2.2.1 Về quy trình cho vay đối với khách hàng DNVVN

Ở quy trình cho vay NH có thể loại bỏ hoặc rút ngắn một số quy trình tùy thuộc theo từng đối tượng KH cụ thể và tính chất khoản vay để loại bỏ đi độ trễ của quá trình cấp tín dụng cho KH nhưng vẫn đảm bảo đúng pháp luật và phù hợp với những quy định mà NHNN đề ra. Công tác thẩm định cũng cần được quan tâm nhằm hạn chế những khả năng xảy ra nợ xấu khi cho KH vay.

Bên cạnh quá trình cấp tín dụng, NH cần chú ý nâng cấp hệ thống máy chủ nhằm đẩy nhanh quá trình nhập liệu và khởi tạo khoản vay trên hệ thống RLOS và CLOS. Ngoài ra việc nâng cấp trang thiết bị văn phòng, cơ sở vật chất không những giúp đẩy nhanh quá trình cấp tín dụng mà còn hạn chế được những rủi ro hỏng hóc gây gián đoạn và cản trở tiến độ đến từ các thiết bị điện tử.

Hơn nữa, ngân hàng có thể mở rộng kênh giao dịch trực tuyến bao gồm việc gửi hồ sơ vay lên trang web trực tuyến của riêng ngân hàng nhằm tiết kiệm cả thời gian di chuyển của khách hàng và thời gian chờ đợi của ngân hàng.

Thay vì giải ngân bằng cách trực tiếp đưa tiền mặt, ngân hàng nên triển khai thêm phương án giải ngân bằng cách chuyển khoản. Điều đó tăng sự tiện lợi, an toàn mà giúp khách hàng có thể linh động hơn trong thời gian nhận tiền.

3.2.2.2 Mở rộng các loại hình cho vay dành cho DNVVN

Để đáp ứng nhu cầu đa dạng các loại hình cho vay của DNVVN, chi nhánh cần phát triển thêm các sản phẩm cho vay phù hợp với từng doanh nghiệp.

Cho vay theo chuỗi cung ứng: Cung cấp các sản phẩm cho vay dựa trên chuỗi cung ứng, giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn nhanh chóng và linh hoạt hơn để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cho vay theo dự án: Phát triển các sản phẩm cho vay theo dự án cho những doanh nghiệp có các dự án SXKD cụ thể, giúp doanh nghiệp có nguồn vốn dài hạn và ổn định.

3.2.2.3 Tăng cường kết nối và hợp tác với các hiệp hội, tổ chức tài chính trong và ngoài nước để hỗ trợ việc cho vay DNVVN

Kết nối với các hiệp hội ngành nghề, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước sẽ giúp ngân hàng mở rộng khả năng hỗ trợ tài chính cho DNVVN.

Thông qua hợp tác với các hiệp hội ngành nghề, chi nhánh có thể tiếp cận thông tin về các doanh nghiệp thành viên, giúp ngân hàng đưa ra các quyết định cho vay chính xác hơn. Hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế để nhận hỗ trợ tài chính hoặc kỹ thuật, đồng thời học hỏi kinh nghiệm từ các mô hình tín dụng cho DNVVN tại các quốc gia khác.

3.2.3 Giải pháp trong hoạt động tín dụng

3.2.3.1 Tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng

Về công tác thẩm định và tái thẩm định, ngân hàng nên tăng cường rà soát, kiểm soát các khoản tín dụng, các khoản vay định kỳ. Căn cứ vào thời gian thích hợp, mà ngân hàng có thể đến thu nợ và kiểm tra định kỳ để kịp thời có những biện pháp ứng phó, giảm thiểu trường hợp có nợ xấu.

Về tăng trưởng tín dụng, ngân hàng cần đưa ra những kế hoạch tăng trưởng tín dụng hợp lý, phù hợp với từng khoản vay và đối tượng khách hàng cụ thể. Tránh trường hợp tăng trưởng tín dụng quá mức vì các ngân hàng chạy đua lãi suất với nhau.

Về phân khúc khách hàng, phần lớn khách hàng của hoạt động cho vay chỉ tập trung chủ yếu ở lĩnh vực thương mại và dịch vụ. Ngân hàng nên triển khai mở rộng thêm thị trường, chú trọng vào các thị trường tiềm năng như bất động sản, xây dựng, vật tư và thiết bị y tế,...

3.2.3.2 Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ nhân viên và rèn luyện đạo đức nghề nghiệp

Nhân sự là yếu tố tiên quyết trong một tổ chức, tạo nên nền tảng để duy trì sự phát triển. Bên cạnh những người đã có kinh nghiệm, Vietcombank chi nhánh Tân Định cũng đang có những nguồn nhân lực trẻ, mới ra trường. Vì thế, chi nhánh cần có những khóa học đào tạo cho nhân viên các kỹ năng cần thiết, làm việc theo đúng

nguyên tắc và không bị khách hàng cảm dỗ, dễ dãi trong việc xét duyệt hồ sơ cho vay. Bên cạnh đó, cấp trên nên thường xuyên quan tâm, có những chế độ thưởng phạt rõ ràng để tạo động lực cho nhân viên hoàn thành tốt công việc của mình.

3.2.3.3 Đẩy mạnh hoạt động truyền thông của ngân hàng

Tăng cường công tác marketing bằng việc tuyên truyền, hướng dẫn cho nhân viên tư vấn thêm những sản phẩm với khách hàng sau mỗi lần giao dịch hoàn thành.

Ngoài ra, phổ biến và giới thiệu những dịch vụ mới của ngân hàng thông qua các tấm poster, tờ rơi đặt ở các quầy giao dịch.

Bên cạnh đó, ngân hàng nên xây dựng kênh thông tin của Vietcombank chi nhánh Tân Định trên nhiều nền tảng mạng xã hội. Những trang thông tin này bên cạnh việc cập nhật những thông tin liên quan đến ngân hàng thì sẽ có những tin tức về tài chính - ngân hàng mới nhất, những bài viết hấp dẫn đa dạng để thu hút và tìm kiếm nhiều khách hàng hơn so với cách truyền thống.

Phát triển, mở rộng công tác Marketing còn thể hiện ở việc tạo được lòng tin với khách hàng. Nếu khách hàng đã tin tưởng, hài lòng về cách phục vụ tại chi nhánh thì khả năng sẽ gắn bó lâu dài và có thể giới thiệu các khách hàng mới đến với chi nhánh. Điều này nhằm mang một hình ảnh ngân hàng tốt đẹp, thiện cảm đến gần hơn với khách hàng.

3.3 Một số kiến nghị

3.3.1 Đối với Chính phủ

Phát triển chính sách hỗ trợ vốn, tín dụng và đầu tư cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Để phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cần phải thiết lập một hệ thống chính sách đồng bộ, trong đó chính sách hỗ trợ tín dụng đóng vai trò quan trọng và hiệu quả..

Đa dạng hóa các hình thức cho vay phù hợp với đặc thù sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bao gồm việc phát triển các sản phẩm tín dụng mới như cho vay thấu chi, bao thanh toán, chiết khấu thương phiếu, tín dụng thuê mua, để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận dịch vụ ngân hàng ngay cả khi chưa đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn.

Phát triển cơ chế tín dụng phù hợp với đặc điểm của các DN VVN: Các chính sách tín dụng cần được điều chỉnh để phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế ở từng

giai đoạn cụ thể. Hiện tại, chính sách tín dụng nên tập trung vào việc đơn giản hóa thủ tục pháp lý và các yêu cầu liên quan đến bảo đảm tiền vay. Quyết định cho vay cần dựa trên các yếu tố cốt lõi của phương án sản xuất kinh doanh và dự án đầu tư của doanh nghiệp.

Chính phủ nên thúc đẩy việc thành lập các hiệp hội, liên minh và tổ chức đại diện cho DNVVN, giúp các doanh nghiệp này nhận được sự hỗ trợ trong việc phát triển kinh doanh, tiếp cận các nguồn tài chính và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Xây dựng các chính sách đảm bảo QBLTD cho DNVVN để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn vay dễ dàng hơn, đồng thời đảm bảo hiệu quả cao nhất trong hoạt động của các doanh nghiệp này.

Tạo điều kiện và khuyến khích các tổ chức tài chính, doanh nghiệp nhà nước hợp tác và hỗ trợ phát triển cho DNVVN. Điều này không chỉ giúp tăng cường nguồn lực tài chính mà còn thúc đẩy sự hợp tác và liên kết kinh doanh giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

3.3.2 Đối với Ngân hàng nhà nước Việt Nam

Cải thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm Thông tin Tín dụng (CIC): NHNN cần tăng cường hoạt động của CIC, bao gồm cập nhật, lưu trữ, cung cấp thông tin tín dụng một cách chính xác và kịp thời. Việc này sẽ giúp các tổ chức tín dụng đưa ra quyết định cho vay một cách chính xác hơn, giảm thiểu rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng.

Nâng cao hiệu quả vốn đầu tư tín dụng cho các DNVVN: NHNN cần phát triển các chính sách nhằm tối ưu hóa việc sử dụng vốn đầu tư tín dụng, đảm bảo rằng các nguồn lực tài chính được phân bổ đúng mục tiêu, đặc biệt là cho DNVVN. Việc này sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận vốn vay dễ dàng hơn và sử dụng vốn hiệu quả hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nâng cao công tác giám sát và kiểm tra để bảo đảm tính an toàn của hệ thống ngân hàng: NHNN cần tăng cường, nâng cao các hoạt động kiểm tra, giám sát hệ thống ngân hàng, nhằm đảm bảo độ an toàn và lành mạnh của hệ thống tài chính. Việc này bao gồm kiểm tra các hoạt động tín dụng, đánh giá chất lượng tài sản và kiểm soát rủi ro tín dụng để đảm bảo sự ổn định của hệ thống ngân hàng.

3.3.3 Đối với Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam

Các DNVVN cần tận dụng các cơ hội huy động vốn từ thị trường chứng khoán và các nguồn vốn từ nước ngoài. Việc này không chỉ giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn lực tài chính mạnh mẽ mà còn có thể tranh thủ được công nghệ và kinh nghiệm tiên tiến từ các đối tác quốc tế.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ cần nâng cao năng lực quản trị đồng thời tăng cường khai thác các nguồn lực, đặc biệt là từ các quan hệ tín dụng của doanh nghiệp. Trong thời điểm hiện nay, các DNVVN nên chú trọng vào việc hoàn thiện bộ máy quản lý để cải thiện hiệu quả sản xuất và nâng cao khả năng dự báo, phân tích trước những biến động của nền kinh tế thị trường.

Xây dựng mối quan hệ liên kết trong sản xuất kinh doanh: Các DNVVN cần xây dựng và phát triển mối quan hệ liên kết với các doanh nghiệp lớn để tận dụng tối đa nguồn lực phân phối sản phẩm, đồng thời mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Sự liên kết này không chỉ giúp doanh nghiệp phát triển mà còn đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Đảm bảo báo cáo tài chính minh bạch, rõ ràng: Việc đảm bảo tính minh bạch, chính xác trong báo cáo tài chính sẽ giúp DNVVN tạo dựng lòng tin với các tổ chức tín dụng và nhà đầu tư. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn vay mà còn tăng cường uy tín và vị thế trên thị trường.

Tăng cường các mối quan hệ xã hội và mức độ tin cậy của tổ chức tín dụng: DNVVN cần xây dựng và duy trì các mối quan hệ xã hội, đặc biệt là với các tổ chức tín dụng, để tạo điều kiện thuận lợi trong việc tiếp cận nguồn vốn vay. Sẽ giúp doanh nghiệp không chỉ có nguồn tài chính ổn định mà còn mở rộng các cơ hội hợp tác kinh doanh.

Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay: Doanh nghiệp cần quản lý và sử dụng nguồn vốn vay một cách hiệu quả, tập trung vào các dự án có khả năng sinh lời cao và phù hợp với chiến lược phát triển của doanh nghiệp, tối đa hóa lợi nhuận và đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn.

Tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật nhà nước không chỉ giúp DNVVN tránh được rủi ro pháp lý mà còn nâng cao uy tín, tạo dựng lòng tin với đối tác và khách hàng, góp phần vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Dựa vào thực trạng hoạt động cho vay DNVVN, từ những hạn chế và nguyên nhân rút ra từ phân tích được trình bày ở chương 2. Chương 3, nội dung đã trình bày định hướng hoạt động cho vay đối với DNVVN của Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi. Em đã đưa ra giải pháp cụ thể tập trung vào việc xây dựng chính sách khách hàng phù hợp, đơn giản hóa thủ tục, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng tín dụng và đẩy mạnh hiện đại hóa ngân hàng. Đồng thời, chương cũng đưa ra các kiến nghị đối với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các DNVVN nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng và phát triển bền vững.

KẾT LUẬN

Cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã và đang trở thành một hình thức mang lại lợi nhuận cho các Ngân hàng thương mại. Bên cạnh việc thúc đẩy lợi nhuận, hoạt động này còn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ sự phát triển của các DNVVN, từ đó tạo ra nguồn lực cho sự phát triển kinh tế và xã hội của đất nước.

Dựa trên nghiên cứu bằng các phương pháp so sánh, phân tích và tổng hợp, khóa luận với đề tài “Phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Tân Định - PGD Mạc Đĩnh Chi” đã hoàn thành một số mục tiêu sau:

- Làm sáng tỏ những cơ sở lý luận về hoạt động cho vay DNNVV của ngân hàng thương mại.
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay DNNVV của Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi.
- Đề xuất các giải pháp và khuyến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay đối với DNNVV tại Vietcombank Tân Định – PGD Mạc Đĩnh Chi.

Tuy nhiên, với thời gian nghiên cứu cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn nhiều hạn chế, bài khóa luận không thể tránh khỏi một số thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp, đánh giá của quý thầy/cô để bài khóa luận tốt nghiệp được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2023), *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2023*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
<https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2024/01/Sach-trang-Doanh-Nghiep-2023.pdf>
2. Chính phủ (2009), *Nghị định số 56/2009/NĐ-CP Về Trợ giúp phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa*.
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Nghi-dinh-56-2009-ND-CP-tro-giup-phat-trien-doanh-nghiep-nho-vua-90635.aspx>
3. Chính phủ (2021), *Nghị định số 80/2021/NĐ-CP Về Hỗ trợ phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa*.
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Nghi-dinh-80-2021-ND-CP-huong-dan-Luat-Ho-tro-doanh-nghiep-nho-va-vua-486147.aspx>
4. IFC, (2009), *Perspectives on SME Financing Difficulties in China*
5. Ngân hàng nhà nước (2014), *Quyết định số: 22/VBHN-NHNN về Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Van-ban-hop-nhat-22-VBHN-NHNN-2014-hop-nhat-Quyiet-dinh-phan-loai-no-trich-lap-du-phong-237507.aspx>
6. Nguyễn Văn Lê (2014). *Tăng trưởng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam trong điều kiện kinh tế vĩ mô bất ổn*. Luận án tiến sĩ. Trường Học viện Ngân hàng.
7. Phạm Thị Thương & Phan Vũ Quang (2023), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế trong bối cảnh mới*. Tạp chí Khoa học Đại học Huế: Kinh tế và Phát triển, Tập 132, số 5C
8. Quốc hội (2020), *Luật số: 59/2020/QH14 về Luật Doanh nghiệp*.
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>

9. Tổng cục thống kê (2023), *Tình hình doanh nghiệp những năm gần đây và giải pháp phát triển trong giai đoạn tới*,
<https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2023/10/tinh-hinh-doanh-nghiep-nhung-nam-gan-day-va-giai-phap-phat-trien-trong-giai-doan-toi/>
10. Trang web chính thức của Ngân hàng Vietcombank:
<https://www.vietcombank.com.vn/>
11. Vietcombank (2021-2023), *Báo cáo thường niên của Vietcombank 2021, 2022, 2023*.
12. Vietcombank (2021-2023), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank 2021, 2022, 2023*.