

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

NGUYỄN VĂN KHẢI

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH
NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN
KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II**

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ QUẢN LÝ KINH TẾ

Hải Dương - Năm 2025

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

NGUYỄN VĂN KHẢI

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH
NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN
KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II**

Ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 8310110

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ QUẢN LÝ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: TS. PHẠM THỊ THU TRANG

Hải Dương - Năm 2025

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập của tôi. Những số liệu, kết quả trình bày trong đề án là hoàn toàn trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình khoa học nào khác. Các kết quả nghiên cứu do chính tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn.

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Nguyễn Văn Khải

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin được bày tỏ lòng cảm ơn trân thành đến Ban Giám hiệu, Thầy cô giáo và cán bộ nhân viên Phòng Sau đại học - Trường Đại học Hải Dương đã giúp đỡ tôi trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu tại trường, để tôi có được nền tảng kiến thức vững chắc phục vụ quá trình nghiên cứu đề án này.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ rất tận tình, chu đáo và khoa học của TS. Phạm Thị Thu Trang đã chỉ bảo, hướng dẫn cho tôi hoàn thành đề án này.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Kế toán trưởng, Giám đốc, nhân viên kế toán tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong quá trình điều tra, khảo sát, thu thập và cung cấp thông tin của đơn vị làm cơ sở cho việc phân tích, tổng hợp và hoàn thành đề án.

Trân trọng cảm ơn!

Hải Dương, ngày.....tháng..... năm 2025

Học viên thực hiện Đề án

Nguyễn Văn Khải

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU PHỤ LỤC	ix
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Lý do lựa chọn đề án:	1
2. Tổng quan tình hình nghiên cứu	2
3. Mục tiêu của đề án	3
3.1. Mục tiêu chung	3
3.2. Mục tiêu cụ thể	4
4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:	4
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	4
4.2. Phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án.....	4
5.1. Phương pháp thu thập thông tin.....	4
5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin	5
6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án	6
7. Kết cấu của đề án	6
CHƯƠNG 1.....	7
NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ	7
CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	7
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	7
1.1. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa	7
1.1.1. Khái niệm và tiêu chuẩn xác nhận.....	7
1.1.2. Đặc điểm của DNNVV	9
1.1.3. Vai trò của DNNVV	10

1.2. Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại.....	12
1.2.1. <i>Khái niệm về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	<i>12</i>
1.2.2. <i>Phân loại cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>13</i>
1.2.3. <i>Đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	<i>14</i>
1.2.4. <i>Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa.....</i>	<i>15</i>
1.3. Chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại	17
1.3.1. <i>Quan điểm về chất lượng cho vay</i>	<i>17</i>
1.3.2. <i>Chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại.....</i>	<i>18</i>
1.3.3. <i>Nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của NHTM.....</i>	<i>23</i>
1.4. Kinh nghiệm thực tiễn về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại một số ngân hàng thương mại.....	27
1.4.1. <i>Kinh nghiệm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng tại một số ngân hàng thương mại Việt Nam</i>	<i>27</i>
1.4.2. <i>Bài học rút ra về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....</i>	<i>33</i>
Kết luận chương 1	35
CHƯƠNG 2.....	36
THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II.....	36
2.1. <i>Giới thiệu về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II</i>	<i>36</i>

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II...	36
2.1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng, nhiệm vụ	37
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II giai đoạn 2022 - 2024	41
2.2. Thực trạng chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	47
2.2.1. Chính sách cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	47
2.2.2. Tình hình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	50
2.2.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	53
2.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	62
2.3.1. Nhân tố chủ quan.....	62
2.3.2. Nhân tố khách quan.....	63
2.4. Đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.....	64
2.4.1. Những kết quả đạt được	64

2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân	66
Kết luận chương 2	70
CHƯƠNG 3.....	71
GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II .	71
3.1. Định hướng phát triển và nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II	71
3.1.1. Chủ trương phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhà nước	71
3.1.2. Định hướng phát triển và nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II	73
3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II	75
3.2.1. Nâng cao kỹ năng mềm của cán bộ tín dụng chi nhánh.....	76
3.2.2. Nâng cao khả năng thu thập và xử lý thông tin	77
3.2.3. Phát triển sản phẩm trọn gói cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại chi nhánh.....	78
3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và đánh giá tài sản đảm bảo	79
3.2.5. Kiểm soát chặt chẽ và tăng cường xử lý khoản vay có vấn đề.....	80
Kết luận chương 3	83
KẾT LUẬN	84
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	85
PHỤ LỤC	87

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Diễn giải
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
KH	Khách hàng
KT-XH	Kinh tế - xã hội
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
PGD	Phòng Giao dịch
QHKH	Quan hệ khách hàng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TD	Tín dụng
TSDB	Tài sản đảm bảo
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
KH	Khách hàng
KT-XH	Kinh tế - xã hội

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Quy trình cho vay DNNVV của NHTM **Error! Bookmark not defined.**24

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức tại NHNN và PTNT VN - CN Kim Thành HD II .. **Error! Bookmark not defined.**8

DANH MỤC BẢNG BIỂU PHỤ LỤC

Danh mục	Tên sơ đồ, bảng biểu
Phụ lục 1	Phiếu khảo sát
Phụ lục 2	Bảng tổng hợp kết quả số liệu khảo sát
Bảng 1.1	Phân loại DNNVV theo quy mô và khu vực kinh tế ở Việt Nam
Bảng 2.1	Tình hình huy động vốn giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.2	Dư nợ cho vay giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.3	Kết quả hoạt động dịch vụ giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.4	Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.5	Số lượng DNNVV vay vốn tại Chi nhánh giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.6	Doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ DNNVV giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.7	Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.8	Nhóm chỉ tiêu phản ánh công tác thu nợ DNNVV
Bảng 2.9	Phân loại dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2022 - 2024
Bảng 2.10	Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn cho vay DNNVV
Bảng 2.11	Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay
Bảng 2.12	Kết quả phân tích Số liệu khảo sát

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề án:

Từ khi đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự điều tiết và quản lý vĩ mô của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, các doanh nghiệp có điều kiện tự do cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Trong sự phát triển đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chính sách cũng như hệ thống quản lý tốt mới đem lại hiệu quả cao trong kinh doanh. Hệ thống các ngân hàng thương mại (NHTM) được coi là hệ tuần hoàn vốn nền kinh tế của từng quốc gia và trên toàn cầu, nó đóng vai trò quan trọng nhất trong hệ thống trung gian tài chính. Do vậy, hoạt động ngân hàng cần luôn an toàn và hiệu quả để duy trì sự vận hành trôi chảy các hoạt động trong nền kinh tế, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Trong những hoạt động của NHTM, hoạt động cho vay là nghiệp vụ cơ bản và quan trọng nhất vì cho vay là nghiệp vụ sinh lời chủ yếu của các NHTM. Hoạt động cho vay cũng là hoạt động thường xảy ra rủi ro và gây tổn thất lớn nhất cho các NHTM. Từ đó đặt ra vấn đề cần phải đảm bảo an toàn và nâng cao chất lượng cho vay, giúp cho các NHTM đứng vững và phát triển. Tại Việt Nam cũng như các nước trên thế giới, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) luôn đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội. Đối với sự phát triển DNNVV, nguồn vốn ngân hàng đóng vai trò rất quan trọng, nhất là khi thị trường tài chính của Việt Nam chưa thực sự phát triển. Nhận thức được vấn đề này, trong thời gian qua, các NHTM đã rất quan tâm đến các loại hình doanh nghiệp này, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gay gắt thì việc hướng đến các DNNVV như một đối tượng khách hàng đầy tiềm năng là một chiến lược phát triển tất yếu của các NHTM. Vì vậy, bên cạnh việc mở rộng cho vay DNNVV, việc nâng cao chất lượng cho vay DNNVV cũng là yêu cầu khách quan trong hoạt động cho vay của NHTM.

Trong suốt thời gian qua Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã có những biện pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, làm tốt

công tác quản lý thu hồi nợ cũng như công tác quản lý dư nợ cũng thu được những thành tích đáng kể. Song, Chi nhánh vẫn còn bộc lộ một số hạn chế nhất định trong việc cho vay đối với DNNVV như: chưa khai thác hết thị trường, tỷ lệ lợi nhuận chưa cao, ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Xuất phát từ thực tiễn đó, tác giả chọn đề tài ***“Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II”*** làm đề án tốt nghiệp thạc sĩ của mình để nghiên cứu.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại (NHTM) nói chung và chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) của NHTM nói riêng luôn được quan tâm và có nhiều công trình khoa học, bài viết đã được công bố. Một số tài liệu nghiên cứu có thể kể đến như: công trình nghiên cứu của hai tác giả Ninh Thị Minh Tâm và Lê Ngự Bình - *“Hiệu quả kinh doanh của các Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay”* (NXB Chính trị quốc gia, 2020). Tác giả Chu Thanh Hải cũng đã phân tích và chỉ ra khó khăn mà DNNVV gặp phải và đưa ra những đề xuất, giải pháp để có thể phát triển DNNVV trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Các nghiên cứu kể trên đã cung cấp những vấn đề cơ bản nhất về hoạt động cho vay DNNVV của NHTM, giúp dựng lên khung lý thuyết của vấn đề mà luận văn đang quan tâm. Nhưng đây vẫn chỉ là những kiến thức mang tính lý thuyết nên chưa phản ánh được thực tế và cũng chưa đi vào vấn đề cụ thể mà luận văn cần giải quyết.

Luận văn thạc sĩ của tác giả Phạm Phương Thảo với đề tài ***“Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Đống Đa”*** (2022), tác giả đã trình bày rõ ràng về cơ sở lý luận của chất lượng cho vay của NHTM bên cạnh đó cũng chỉ ra được những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại. Đồng thời, tác giả cũng đề xuất những giải pháp hướng đến nâng cao chất lượng cho vay ngân hàng trong quá trình hội nhập.

Luận văn thạc sĩ của tác giả Lê Thu Hằng với đề tài “*Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hồng Hà*” (2022) đã hệ thống hóa tương đối đầy đủ những kiến thức căn bản về chất lượng cho vay của NHTM, bên cạnh đó cũng nêu ra được những kết quả đạt được và hạn chế còn tồn tại trong hoạt động cho vay DNNVV của ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hồng Hà. Luận văn cũng xác định những nguyên nhân gây ra hạn chế và nêu đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV của NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hồng Hà.

Nhìn chung, các công trình nghiên cứu trên đã tập trung phân tích thực trạng chất lượng cho vay thường gặp trong phạm vi chi nhánh hoặc phạm vi một ngân hàng trong một giai đoạn nhất định. Tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II chưa có đề tài nào nghiên cứu về chất lượng hoạt động cho vay DNNVV trong thời gian gần đây. Vì vậy, đề án này sẽ làm sáng tỏ chất lượng hoạt động cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II qua các chỉ tiêu định lượng, định tính và kết hợp với phân tích mức độ hài lòng của khách hàng vay vốn dựa trên khảo sát ý kiến về chất lượng cho vay DNNVV. Nhờ đó có thể phân tích đa chiều về chất lượng cho vay DNNVV và đề xuất những giải pháp khách quan, linh hoạt và hợp lý để nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

3. Mục tiêu của đề án

3.1. Mục tiêu chung

Nghiên cứu về thực trạng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Chi nhánh.

3.2. Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa và làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về chất lượng cho vay đối với DNNVV của ngân hàng thương mại.

Phân tích, đánh giá thực trạng chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề án:

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Những vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay và chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Về không gian: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

Về thời gian: từ năm 2022 đến năm 2024.

Về nội dung: Đề tài tập trung vào việc nghiên cứu chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II. Đề xuất định hướng và giải pháp nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II định hướng đến năm 2030.

5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án

5.1. Phương pháp thu thập thông tin

*** Với các dữ liệu thứ cấp**

Các dữ liệu thu thập từ nguồn này bao gồm các văn bản luật, nghị định, thông tư ... của Quốc hội, Chính phủ; Sách báo, tài liệu tham khảo và các bài báo đăng trên tạp chí chuyên ngành liên quan tới đề tài; Báo cáo, số liệu liên quan tới

chất lượng dịch vụ cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II giai đoạn 2022 đến 2024: số lượng khách hàng, dư nợ cho vay...

*** Với các dữ liệu sơ cấp**

Tác giả thực hiện thông qua phương pháp khảo sát các khách hàng DNNVV đang sử dụng dịch vụ cho vay Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II vào tháng 9/2024 qua bảng hỏi (*Phụ lục 01*).

Nội dung khảo sát tập trung thu thập các ý kiến đánh giá của khách hàng về chất lượng dịch vụ cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II. Cụ thể, tác giả đánh giá dựa trên các yếu tố là: Sự tin cậy, Sự đáp ứng, Năng lực phục vụ, Sự cảm thông, Phương tiện hữu hình và Sự hài lòng của khách hàng.

Tác giả sử dụng thang đo 5 mức độ để thu thập đánh giá của các KH. Tác giả phát ra 140 phiếu khảo sát cho khách hàng doanh nghiệp. Cụ thể, đối tượng được phát phiếu khảo sát là kế toán của các DNNVV được lựa chọn từ danh sách khách hàng sử dụng dịch vụ cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II. Phiếu khảo sát được gửi qua email và gọi điện khi cần thiết.

Sau khi tiến hành phát 140 phiếu khảo sát, tác giả thu về 130 phiếu trong đó có 10 phiếu không hợp lệ do các lỗi như: thiếu thông tin, chọn 2 hay nhiều mức độ cho một câu hỏi, quá nhiều đáp án trùng nhau. Dữ liệu thu thập được của 120 phiếu khảo sát hợp lệ được xử lý để phục vụ quá trình nghiên cứu.

5.2. Phương pháp dự kiến phân tích số liệu/ thông tin

Từ số liệu đã thu thập, tác giả sử dụng phương pháp tổng hợp và phân tích số liệu: phân tích thống kê, phân tích giá trị bình quân và tỷ trọng phần trăm dựa trên kết quả bảng khảo sát, các báo cáo, tài liệu của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II Phương pháp so sánh, đánh giá.

Phương pháp lập bảng số liệu và sơ đồ: để phân tích mối quan hệ, mức độ biến động của các tiêu chí phân tích.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án

Về mặt lý luận: Đề án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về chất lượng cho vay đối với DNNVV của NHTM.

Về mặt thực tiễn: Đề án đã đánh giá một cách toàn diện thực trạng chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II trong những năm qua để chỉ rõ những kết quả đạt được và những tồn tại cần khắc phục. Đồng thời đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

7. Kết cấu của đề án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục liên quan đề án được trình bày trong 03 chương chính:

Chương 1: Những lý luận cơ bản và kinh nghiệm thực tiễn về chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Chương 2: Thực trạng chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

CHƯƠNG 1

NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1. Khái niệm và tiêu chuẩn xác nhận

Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh. (Khoản 10, điều 4, chương 1 Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 do Quốc hội ban hành ngày 17/06/2020).

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay có nhiều loại hình doanh nghiệp cùng tồn tại, phát triển và cạnh tranh lẫn nhau. Có những tiêu thức khác nhau được chỉ ra để có thể phân loại các loại hình doanh nghiệp, từ đó tạo thuận lợi cho việc quản lý và hỗ trợ cho các doanh nghiệp phát triển. Dựa vào tiêu chí quy mô kinh doanh, có thể chia doanh nghiệp thành 4 loại: Doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp siêu nhỏ.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là khái niệm tương đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn. Phương thức phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa thường là căn cứ các tiêu chuẩn như tổng số vốn, tổng số tài sản, số lượng nhân viên, thị phần của doanh nghiệp..., hoặc kết hợp một số tiêu chuẩn đã nêu trên để phân loại.

Lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa được xác định căn cứ vào quy định của pháp luật về hệ thống ngành kinh tế và quy định của pháp luật chuyên ngành. Trường hợp hoạt động trong nhiều lĩnh vực, doanh nghiệp nhỏ và vừa được xác định căn cứ vào lĩnh vực có doanh thu cao nhất. Trường hợp không xác định được lĩnh vực có doanh thu cao nhất, doanh nghiệp nhỏ và vừa được xác định căn cứ vào lĩnh vực sử dụng nhiều lao động nhất.

Theo tiêu chí của Nhóm Ngân hàng Thế giới, doanh nghiệp siêu nhỏ là doanh nghiệp có số lượng lao động dưới 10 người; doanh nghiệp nhỏ có số lượng lao động từ 10 đến dưới 200 người và nguồn vốn 20 tỷ trở xuống; doanh nghiệp vừa có từ 200 đến 300 lao động nguồn vốn 20 đến 100 tỷ. Mỗi quốc gia đều có tiêu chí riêng để xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tại Hoa Kỳ, các tiêu chí để xác định DNVVN cho ngành nông nghiệp là: tiêu thụ hàng năm dưới 1 triệu đô la; sản xuất: dưới 500 nhân viên; dịch vụ bán lẻ: tiêu thụ hàng năm dưới 80.000 đô la; bán buôn: tiêu thụ hàng năm dưới 220.000 đô la. Tại Đài Loan, các doanh nghiệp vừa và nhỏ công nghiệp có quy mô dưới 1,4 triệu USD hoặc 40 triệu Đài tệ. Tại Nhật Bản, các tiêu chí để xác định DNVVN trong lĩnh vực sản xuất là từ 1 đến 300 lao động hoặc từ 0 đến 300 triệu yên vốn đầu tư; công nghiệp thương mại: từ 1 đến 100 lao động hoặc từ 0 đến 100 triệu yên vốn đầu tư; ngành dịch vụ: số lao động là 1 đến 100 người hoặc vốn đầu tư từ 0 đến 50 triệu yên.

Tại Việt Nam, định nghĩa về DNNVV được sử dụng bắt đầu từ khi Nghị định số 90/2001/NĐ-CP có hiệu lực. Theo Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa do Quốc hội ban hành ngày 12 tháng 6 năm 2017, DNNVV bao gồm doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa, có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 200 người và đáp ứng một trong hai tiêu chí sau:

- a) Tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng;
- b) Tổng doanh thu của năm không quá 300 tỷ đồng.

Trong đó, doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa được xác định theo lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản; công nghiệp và xây dựng; thương mại và dịch vụ, thông tin cụ thể được trình bày trong Bảng 1.1

Bảng 1.1: Phân loại DNNVV theo quy mô và khu vực kinh tế ở Việt Nam

Quy mô	Doanh nghiệp siêu nhỏ		Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
Khu vực	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	3 tỷ đồng trở xuống	10 người trở xuống	Từ trên 3 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	Từ trên 10 người đến 100 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 100 người đến 200 người
II. Công nghiệp và xây dựng	3 tỷ đồng trở xuống	10 người trở xuống	Từ trên 3 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	Từ trên 10 người đến 100 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 100 người đến 200 người
III. Thương mại và dịch vụ	3 tỷ đồng trở xuống	10 người trở xuống	Từ trên 3 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 10 người đến 50 người	Từ trên 50 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người

(Nguồn: Nghị định 39/2018/NĐ-CP)

1.1.2. Đặc điểm của DNNVV

a) Ưu điểm của DNNVV:

Dựa trên nghiên cứu của PGS. TS. Nguyễn Viết Tỷ (2020), tác giả đưa ra những ưu điểm chung của DNNVV như sau:

Thứ nhất, DNNVV có số vốn đầu tư ban đầu ít, vòng quay vốn nhanh và hiệu quả. Bởi vì DNNVV nhỏ có số vốn đăng ký ban đầu khá nhỏ và chu kỳ sản xuất kinh doanh ngắn nên khả năng thu hồi vốn thường nhanh; tăng tốc độ quay vòng vốn để đầu tư vào công nghệ mới, tiên tiến, hiện đại sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp SXKD có hiệu quả.

Thứ hai, DNNVV có bộ máy tổ chức quản lý, bộ máy sản xuất gọn nhẹ. DNNVV có quy mô nhỏ, số lượng lao động ít, công tác quản lý điều hành mang tính trực tiếp nên việc ra quyết định kinh doanh tại các doanh nghiệp này được đưa ra và thực hiện nhanh chóng, đảm bảo sự thống nhất từ lãnh đạo đến nhân viên. Nhờ vậy, có thể tiết kiệm được tối đa chi phí quản lý doanh nghiệp.

Thứ ba, DNNVV thuộc nhiều thành phần kinh tế khác nhau, đa dạng về loại hình sở hữu. DNNVV tồn tại và phát triển ở các loại hình khác nhau như: doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, hợp tác xã...

Thứ tư, DNNVV có khả năng chấp nhận rủi ro, mạo hiểm. Xuất phát từ quy mô nhỏ, vốn đầu tư không lớn nên doanh nghiệp có thể mạnh dạn tham gia vào những ngành mới với lợi nhuận ban đầu thấp hoặc những ngành sản xuất ra những sản phẩm chỉ đáp ứng những nhu cầu cá biệt.

Thứ năm, DNNVV có tính năng động và linh hoạt cao trước những thay đổi của thị trường. DNNVV có lợi thế rõ rệt là gọn nhẹ và linh hoạt nên đây là những doanh nghiệp bám sát thị trường nhất. Các doanh nghiệp này có khả năng chuyển đổi phương án sản xuất, chuyển đổi mặt bằng kinh doanh và chuyển hướng mặt hàng nhanh. Mặt khác, do DNNVV tồn tại ở mọi thành phần kinh tế nên khi không thích ứng được với nhu cầu của thị trường, doanh nghiệp có thể dễ dàng chuyển đổi sang loại hình kinh doanh khác để phù hợp với thực tế.

b) Hạn chế của DNNVV

Thứ nhất, DNNVV gặp khó khăn về vốn. Mặc dù chính phủ đã triển khai các chính sách, chương trình hỗ trợ vốn cho các DNNVV như bảo lãnh tín dụng và hỗ trợ tín dụng, nhưng trên thực tế, chỉ có một số lượng nhỏ các doanh nghiệp được thụ hưởng chính sách hỗ trợ.

Thứ hai, DNNVV vẫn còn thiếu năng lực nắm bắt và hiểu thị trường một cách tổng thể để xây dựng những kế hoạch đối phó với những kịch bản biến động của thị trường. Điều này dẫn đến việc sản xuất bị thu hẹp, hoạt động cầm chừng, không có khả năng bán được hàng hóa đã sản xuất dẫn đến tích tụ tồn kho và phát sinh chi phí. Đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn tới việc hạn chế cạnh tranh của DNNVV với các doanh nghiệp khác cùng ngành có quy mô lớn hơn.

Thứ ba, DNNVV có năng lực cạnh tranh hạn chế. Việc sử dụng các công nghệ lạc hậu dẫn đến chất lượng sản phẩm không cao, tính cạnh tranh trên thị trường kém. DNNVV cũng gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm, thâm nhập thị trường và phân phối sản phẩm do thiếu thông tin về thị trường, công tác marketing kém hiệu quả.

Và cuối cùng, năng lực quản lý của các DNNVV còn tương đối thấp. Theo số liệu thống kê, có tới 55,63% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống, trong đó 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp. Bên cạnh đó, đa số các chủ doanh nghiệp, ngay cả những người có trình độ học vấn từ cao đẳng và đại học trở lên thì cũng ít người được đào tạo về kiến thức kinh tế và quản trị doanh nghiệp hay các khóa học về pháp luật trong kinh doanh.... Điều này ảnh hưởng lớn đến việc lập chiến lược phát triển, định hướng kinh doanh và quản lý, phòng tránh các rủi ro pháp lý của các doanh nghiệp.

1.1.3. Vai trò của DNNVV

Hiện nay, ở hầu hết các nước, DNNVV đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển KT-XH. Tại Việt Nam, nền kinh tế sau thời kỳ đổi mới đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, trong đó sự đóng góp đáng kể của các DNNVV.

Trước hết, phải khẳng định rằng DNNVV là lực lượng đóng góp quan trọng cho tăng trưởng KT-XH. Theo Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam (2019), cả nước có khoảng 541.753 DNNVV đang hoạt động trong nền kinh tế, với tổng số vốn đăng ký khoảng 130 tỷ USD, chiếm khoảng 1/3 tổng số vốn đăng ký của các DN. Hàng năm, các DNNVV đóng góp khoảng 40% GDP, nộp ngân sách nhà nước 30%, đóng góp giá trị sản lượng công nghiệp 33%, giá trị hàng hóa xuất khẩu 30%.

Bên cạnh đó, DNNVV cũng giải quyết công ăn việc làm cho dân cư, làm tăng thu nhập cho người lao động, góp phần xóa đói giảm nghèo. Đặc điểm chung của các DNNVV là sử dụng ít vốn nhưng nhiều lao động. Điều này phù hợp với trình độ sử dụng công nghệ của các DNNVV. Hàng năm, các DNNVV thu hút gần 60% lao động. Số lượng DNNVV ngày càng gia tăng đã giải quyết một khối lượng lớn việc làm cho dân cư, tăng thu nhập cho người lao động, đồng thời góp phần làm giảm tình trạng di dân vào các khu đô thị lớn và các tệ nạn xã hội.

DNNVV cung cấp một khối lượng lớn sản phẩm, dịch vụ phong phú, đa dạng về chủng loại đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng. Khối DNNVV hoạt động trong đa số lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân, từ sản xuất công nghiệp, xây dựng, thương mại đến dịch vụ có khả năng đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của người tiêu dùng.

Hiện tại, DNNVV vẫn đang góp phần hỗ trợ cho các DN lớn trong SXKD. Các DNNVV có thể nhận gia công, sản xuất cung ứng nguyên liệu đầu vào, nhận làm đại lý phân phối tiêu thụ các sản phẩm đầu ra cho các DN lớn. Từ đó, các DN này phát huy thế mạnh của từng loại hình DN, tăng tính chuyên môn hoá, nâng cao khả năng cạnh tranh cho sản phẩm, thúc đẩy sự phát triển của các DN. Đặc biệt trong quá trình đổi mới hội nhập của đất nước, vai trò hỗ trợ cho các DN lớn của DNNVV sẽ ngày một khẳng định và phát huy thêm.

Không những thế, DNNVV khai thác và phát huy các nguồn lực tại địa phương, góp phần chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế. Đại đa số các doanh nghiệp lớn và các tập đoàn kinh tế chỉ tập trung ở vùng đô thị, là nơi có cơ sở hạ tầng tốt, dân

cư đông đúc và thị trường tiêu thụ rộng lớn. Trong khi đó, các DNNVV có mặt ở mọi vùng miền tổ quốc, kể cả những vùng nông thôn và vùng kinh tế chưa phát triển nhằm khai thác tiềm năng và thế mạnh về đất đai, tài nguyên, lao động của từng vùng, nhất là trong các lĩnh vực nông - lâm - ngư nghiệp, công nghiệp chế biến. Sự phát triển của các DNNVV tại những vùng kinh tế còn yếu kém trong khi các DN lớn chưa tiếp cận được đã giúp các DN này khai thác tối đa tiềm năng của những vùng kinh tế khó khăn, nhằm góp phần giảm chênh lệch về thu nhập giữa các bộ phận dân cư, tạo sự phát triển tương đối đồng đều giữa các vùng trong cả nước.

Bên cạnh việc đầu tư vào các ngành nông - lâm - ngư nghiệp, DNNVV cũng chính là chủ thể tác động tích cực nhất vào việc duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống như dệt may, gốm sứ, mây tre đan, ... Nhờ đó, khối DNNVV không những góp phần phát triển kinh tế, cải thiện đời sống dân cư ở các làng nghề, mà còn giúp gìn giữ những giá trị truyền thống tốt đẹp, quý báu của dân tộc ta.

Có thể nói, các DNNVV đã đang và sẽ đóng vai trò hết sức quan trọng trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông thôn, thúc đẩy các ngành thương mại dịch vụ, tiểu thương phát triển, thu hẹp khoảng cách giàu nghèo giữa thành thị và nông thôn, đồng thời góp phần làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

1.2. Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo Điều 4 Luật cấp tín dụng (2010), cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Cho vay là hoạt động đem lại nguồn thu chủ yếu cho các NHTM. Do hoạt động này làm phát sinh một khoản nợ nên bên cho vay còn gọi là chủ nợ, bên đi vay gọi là con nợ. Do đó, tín dụng phản ánh mối quan hệ giữa hai bên: một bên là người cho vay (NHTM) và một bên là người đi vay (khách hàng). Quan hệ giữa hai bên ràng buộc bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận thời gian cho vay, lãi suất phải trả, ...

Ở Việt Nam, theo Luật Các tổ chức tín dụng do Quốc hội ban hành ngày 16 tháng 06 năm 2010, “Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Có thể hiểu một cách khái quát rằng, cho vay DNNVV là hình thức cấp tín dụng mà theo đó, NHTM giao hoặc cam kết giao cho DNNVV 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.

1.2.2. Phân loại cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.2.1. Căn cứ vào thời hạn cho vay

- Cho vay ngắn hạn: Là những khoản cho vay có thời hạn từ 12 tháng trở xuống. Ngân hàng cho vay ngắn hạn nhằm tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

- Cho vay trung hạn: Là những khoản cho vay có thời hạn trên 1 năm đến 5 năm. Khoản tín dụng này thường được sử dụng để đầu tư đổi mới, nâng cấp cơ sở hạ tầng kỹ thuật, thiết bị công nghệ hoặc mở rộng sản xuất.

- Cho vay dài hạn: Các khoản này thường dùng để đầu tư vào vốn cố định của doanh nghiệp, các lĩnh vực xây dựng cơ bản, bất động sản...

1.2.2.2. Căn cứ vào đối tượng cho vay

- Cho vay bằng tiền: là loại cho vay mà hình thái giá trị của khoản vay được cung cấp bằng tiền. Đây là loại hình cho vay chủ yếu của các ngân hàng được thực hiện bằng các phương thức cho vay khác nhau.

- Cho vay bằng tài sản: hình thức cho vay bằng tài sản được áp dụng phổ biến tại các ngân hàng thương mại là cho thuê tài chính. Đây là hoạt động cấp tín dụng trung, dài hạn mà theo đó, ngân hàng hoặc công ty cho thuê tài chính cam kết mua tài sản cho thuê tài chính theo yêu cầu của bên thuê tài chính và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê tài chính trong suốt thời hạn cho thuê. Bên thuê tài chính sử dụng tài sản thuê tài chính và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính.

1.2.2.3. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

- Cho vay sản xuất kinh doanh: Là sản phẩm tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ.
- Cho vay tiêu dùng: Là loại cho vay mà khách hàng sử dụng vốn chuyên để phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt cá nhân.

1.2.2.4. Căn cứ theo hình thức đảm bảo tiền vay

- Cho vay không có bảo đảm: Loại tín dụng này thường được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay.
- Cho vay có bảo đảm: Là loại hình cho vay mà khách hàng phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba làm đảm bảo.

1.2.2.5. Căn cứ vào phương thức hoàn trả

- Cho vay trả góp: Vốn vay được trả làm nhiều kỳ, được góp lại khi nào đủ nợ gốc và lãi theo hợp đồng tín dụng được kết thúc.
- Cho vay phi trả góp: Là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.

1.2.3. Đặc điểm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Cho vay DNNVV có những đặc điểm riêng xuất phát từ đặc điểm của các DNNVV như quy mô vốn và tài sản nhỏ bé; sổ sách và báo cáo kế toán thường không rõ ràng, minh bạch; sử dụng công nghệ lạc hậu trong sản xuất kinh doanh; trình độ tay nghề công nhân viên cũng như trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp còn ở mức thấp... Cụ thể, cho vay DNNVV có những đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, về quy mô cho vay: khá thấp khi tính bình quân trên một doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Thứ hai, về thời hạn cho vay: chủ yếu là cho vay ngắn hạn.

Thứ ba, về đảm bảo cho vay: hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải có tài sản đảm bảo khi vay vốn các ngân hàng thương mại.

Thứ tư, về mục đích sử dụng của vốn vay: chủ yếu sử dụng khoản vay để bổ sung vốn lưu động.

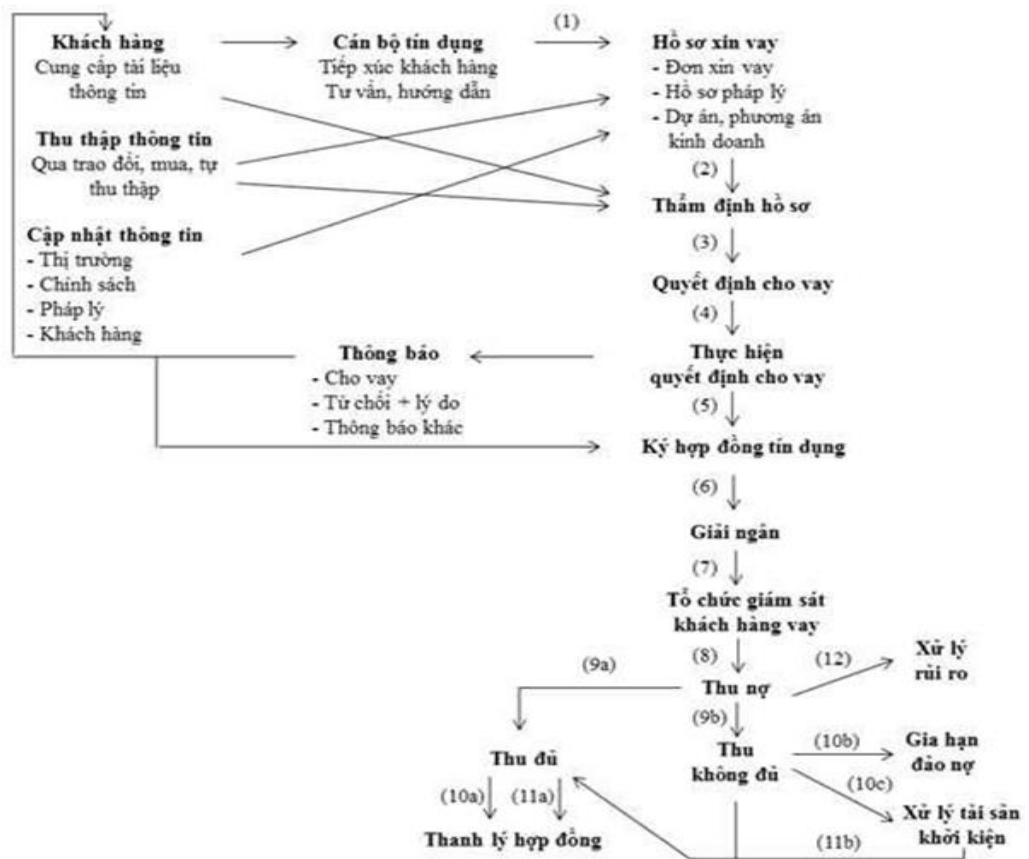
Thứ năm, về lãi suất: ít nhận được các ưu đãi lãi suất, lãi suất khoản vay theo sự ấn định của các ngân hàng thương mại do doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa có sự tín nhiệm cao từ các ngân hàng thương.

Thứ sáu, về khả năng hoàn trả nợ vay: doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ gặp khó khăn trong việc trả nợ vay khi có sự biến động trên thị trường tài chính, tiền tệ như: lạm phát, khủng hoảng kinh tế, tài chính...

1.2.4. Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Quy trình cho vay là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của NHTM trong việc cho vay. Quy trình này bao gồm nhiều khâu, theo một trật tự nhất định.

Sơ đồ 1.1: Quy trình cho vay DNNVV của NHTM



(Nguồn: Nguyễn Thị Mùi, 2012, tr.18)

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng

Một khoản cho vay thường khởi nguồn từ cuộc tiếp xúc giữa cán bộ tín dụng với khách hàng có nhu cầu vay, qua đó cán bộ tín dụng cần tìm hiểu về lý do

vay, nhu cầu tín dụng của khách hàng. Trong quá trình này, khách hàng cũng được hướng dẫn về thủ tục và danh mục tài liệu hồ sơ vay vốn cần cung cấp cho cán bộ tín dụng.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ

Sau khi cán bộ tín dụng thu thập được đầy đủ hồ sơ theo yêu cầu, họ sẽ tiến hành đánh giá khách hàng, phân tích báo cáo tài chính... nhằm đánh giá năng lực vay nợ, uy tín của người vay, đánh giá dòng tiền và các tài sản dự phòng của khách hàng có đủ để trả nợ hay không. Kết quả phân tích sẽ được thể hiện trong bản báo cáo tóm tắt để gửi cho những người có thẩm quyền theo quy định của ngân hàng xem xét và quyết định.

Bước 3: Quyết định cho vay

Ra quyết định tín dụng như thế nào, chấp nhận hay không chấp nhận là việc cực kỳ quan trọng. Nó không những ảnh hưởng đến tiến trình hoạt động của khách hàng, mà còn ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

Bước 4: Thực hiện quyết định cho vay

Trên cơ sở quyết định của hội đồng thẩm định, nhân viên tín dụng có trách nhiệm thông báo cho khách hàng về quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay đối với khách hàng.

Bước 5: Ký kết hợp đồng vay vốn

Sau khi ra quyết định chấp thuận cho vay, cán bộ tín dụng sẽ hướng dẫn khách hàng ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có) và thực hiện các bước tiếp theo.

Bước 6: Giải ngân

Giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết theo hợp đồng. Giải ngân phải đảm bảo nguyên tắc vận động của tín dụng gắn liền vận động của hàng hóa. Hay nói một cách khác, việc phát tiền vay phải có hàng hóa đối ứng, phù hợp với mục đích vay của hợp đồng tín dụng.

Bước 7: Tổ chức giám sát khách hàng vay

Mục tiêu của giám sát là kiểm tra việc thực hiện các điều khoản đã cam kết

theo hợp đồng tín dụng, với rất nhiều phương pháp giám sát đa dạng ví dụ như: Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng; Phân tích báo cáo tài chính theo định kỳ; Kiểm tra các bảo đảm tiền vay; ...

Bước 8: Thu hồi và gia hạn nợ

Khi khoản vay đến hạn phải trả, ngân hàng sẽ tiến hành thu hồi nợ. Nếu khách hàng chưa trả được nợ, căn cứ vào những nguyên nhân hợp lý ngân hàng sẽ xem xét dựa trên cơ cấu nợ cho khách hàng.

Bước 9: Xử lý nợ

Đối với các khoản nợ bị quá hạn ngân hàng đã dùng nhiều biện pháp song vẫn chưa thu hồi được nợ, ngân hàng sẽ căn cứ vào các chế độ, quy định đã được ban hành để xử lý nợ.

Bước 10: Thanh lý hợp đồng vay

Sau khi khách hàng đã trả hết nợ gốc và lãi cho ngân hàng thì hợp đồng tín dụng hết hiệu lực. Ngân hàng sẽ tiến hành giải chấp tài sản bảo đảm cho khách hàng.

1.3. Chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng thương mại

1.3.1. Quan điểm về chất lượng cho vay

Chất lượng cho vay là một phạm trù vừa mang tính trừu tượng, vừa mang tính cụ thể phản ánh toàn bộ hoạt động cho vay của NHTM, qua đó nêu bật được vị trí quan trọng chủ yếu của hoạt động cho vay đối với nền kinh tế nói chung và với NHTM nói riêng.

Theo quan điểm của khách hàng, các khoản vay có chất lượng phải là các khoản có vốn vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn, có lãi suất và kỳ hạn hợp lý, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; các khoản vay có thủ tục vay dễ dàng, thuận tiện nhưng vẫn đảm bảo các nguyên tắc tín dụng và quy chế cho vay.

Theo quan điểm phát triển vĩ mô nền kinh tế, chất lượng cho vay thể hiện việc phục vụ cho quy trình sản xuất và lưu thông hàng hóa, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, góp phần giải quyết công ăn việc làm, thúc đẩy

quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giúp tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng, phát triển kinh tế.

Theo quan điểm của NHTM, chất lượng cho vay thể hiện trên hai mặt cơ bản là mức độ an toàn của khoản vay và hiệu quả kinh tế của khoản vay. Mức độ an toàn của khoản vay được thể hiện qua chỉ tiêu khả năng hoàn trả của khách hàng, qua đó phản ánh công tác thu nợ của NHTM. Ngoài ra, một khoản vay chứa đựng nhiều nguy cơ không trả được nợ thì được coi là khoản vay có chất lượng kém. Còn hiệu quả kinh tế của khoản vay là khả năng sinh lời mà khoản vay mang lại để đảm bảo việc duy trì hoạt động và phát triển bền vững của ngân hàng. Thông qua các hoạt động cho vay này, doanh nghiệp nhận tiền vay sẽ được hỗ trợ về vốn để mở rộng kinh doanh sản xuất, tạo công ăn việc làm... đóng góp cho sự phát triển chung cho xã hội.

Một cách khái quát, “Chất lượng cho vay là đáp ứng được sự hài lòng của khách hàng đồng thời đảm bảo các yếu tố về an toàn và kết quả lợi nhuận cho vay đối với ngân hàng. Khoản vay được coi là có chất lượng tốt khi nó mang lại được lợi ích kinh tế cho cả khách hàng, ngân hàng và cho cả xã hội” (GS.TS. Nguyễn Văn Tiến, 2013). Cụ thể hơn là vốn đưa vào SXKD tạo ra số tiền lớn đủ để trang trải chi phí, trả cả gốc và lãi cho ngân hàng, và có lợi nhuận đóng góp vào sự phát triển nền KT-XH.

1.3.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng

a) Nhóm chỉ tiêu phản ánh công tác thu nợ:

- Doanh số thu nợ: Chỉ tiêu này phản ánh lượng vốn đã cho vay và được hoàn trả trong một thời kỳ cụ thể. Nó được xác định bằng cách cộng dồn các khoản thu nợ trong một kỳ.

Doanh số cho vay lớn cần kèm với doanh số thu nợ cao thì mới đảm bảo được chất lượng cho vay. Nếu doanh số thu nợ thấp, điều này thể hiện dư nợ quá hạn lớn, khả năng thu hồi vốn và lãi thấp thì chất lượng cho vay là kém.

b) Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn trong hoạt động cho vay

- Nợ quá hạn: là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/ hoặc lãi đã quá hạn.

- Tỷ lệ nợ quá hạn: bằng tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và dư nợ cho vay của NHTM ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

Nợ quá hạn

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

Xét về mặt tài chính, cho vay là một giao dịch về tiền hoặc tài sản trên cơ sở có hoàn trả; do đó tính an toàn là yếu tố quan trọng cần thiết trong đánh giá chất lượng cho vay. Khi một khoản vay không được hoàn trả như cam kết, chúng sẽ bị chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất phạt cao hơn lãi suất bình thường. Trên thực tế, phần lớn các khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có vấn đề hoặc có khả năng mất vốn. Như vậy, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì NHTM sẽ càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận, tức là tỷ lệ nợ quá hạn càng cao chứng tỏ chất lượng cho vay càng thấp.

Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN ngày 22/04/2005 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 TCTD, Thông tư 11/2021/TT-NHNN ngày 1/10/2021 quy định về 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 TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, thay thế Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN, đã phân loại nợ của các TCTD thành 5 nhóm: nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn); nhóm 2 (nợ cần chú ý); nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn); nhóm 4 (nợ nghi ngờ); nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Như vậy, nợ quá hạn là nợ thuộc các nhóm 2, 3, 4 và 5. Theo thông lệ, tỷ lệ nợ quá hạn ở mức 3 - 5% được coi là chấp nhận được.

- Nợ xấu: Theo quan điểm của IMF (International Monetary Fund - Quỹ tiền tệ quốc tế): “Một khoản cho vay được coi là không sinh lời (nợ xấu) khi tiền thanh toán lãi và/hoặc tiền gốc đã quá hạn từ 90 ngày trở lên, hoặc các khoản thanh toán lãi đến 90 ngày hoặc hơn đã được tái cơ cấu hay gia hạn nợ, hoặc các khoản thanh toán dưới 90 ngày nhưng có các nguyên nhân nghi ngờ việc trả nợ sẽ được thực hiện đầy đủ”.

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Thông tư 02/2013/TT - NHNN, “Nợ xấu là những khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ), nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Như vậy, nợ xấu theo quan điểm của NHNN cũng được xác định dựa trên 2 yếu tố: (i) đã quá hạn trên 90 ngày, hoặc (ii) khả năng trả nợ đáng lo ngại

- Tỷ lệ nợ xấu:

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

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng. Tỷ lệ này phản ánh những rủi ro tín dụng mà ngân hàng phải đối mặt. Nếu chỉ tiêu này càng cao, ngân hàng sẽ bị đánh giá là có chất lượng cho vay thấp và ngược lại. Tuy nhiên, nợ xấu là một vấn đề khó tránh khỏi trong hoạt động tín dụng ngân hàng, vì thế, điều quan trọng là ngân hàng cần duy trì tỉ lệ nợ xấu ở mức thấp nhất có thể, theo thông lệ thì tỉ lệ này ở mức dưới 3% là có thể chấp nhận được.

- Tỷ lệ mất vốn:

$$\text{Tỷ lệ mất vốn} = \frac{\text{Số tiền vốn bị tổn thất (Nợ nhóm 5)}}{\text{Dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Tỷ lệ mất vốn càng lớn chứng tỏ chất lượng cho vay càng thấp. Theo thông lệ quốc tế, tỷ lệ này dưới 1% là mức có thể chấp nhận được.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm so với dư nợ cho vay

$$\text{Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm} = \frac{\text{Dự phòng rủi ro hàng năm}}{\text{Tổng dư nợ cho vay bình quân}} \times 100\%$$

Tùy theo mức độ rủi ro mà TCTD phải trích lập dự phòng rủi ro từ 0 đến 100% giá trị khoản vay như NHNN đã quy định. Như vậy, nếu ngân hàng có danh mục cho vay càng rủi ro thì tỉ lệ này sẽ càng cao.

c) Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay

- Lợi nhuận từ hoạt động cho vay:

Mục tiêu hoạt động của ngân hàng là lợi nhuận, là phần thặng dư mà ngân hàng tạo ra được lớn nhất. Khi tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên và ngược lại, khi tốc độ tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng chi phí sẽ dẫn đến lợi nhuận của ngân hàng sụt giảm.

- Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động cho vay

$$\text{Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động cho vay} = \frac{\text{Thu nhập lãi thuần từ hoạt động cho vay}}{\text{Tổng dư nợ cho vay bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của các khoản cho vay từ hoạt động cho vay. Nó chỉ ra một đồng dư nợ thì tạo được bao nhiêu đồng thu nhập thuần từ hoạt động cho vay. Tỷ lệ này cao tức lợi nhuận cho vay lớn, chất lượng cao.

1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính

Các chỉ tiêu định tính nhằm đánh giá tình hình, quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng của Ngân hàng.

Thứ nhất là Quy trình tín dụng hợp lý. Quy trình cho vay hợp lý tính từ thời điểm tiếp nhận hồ sơ cho vay của khách hàng, thẩm định hồ sơ, phân tích, đánh giá khách hàng, ký kết hợp đồng tín dụng, giải ngân, kiểm soát tiền cho vay, thu nợ và xử lý nợ. Nếu Ngân hàng thực hiện đúng các bước của quy trình cho vay, thực hiện tuân thủ, có đánh giá khách quan đúng với thực lực và hoạt động của khách hàng, đưa ra những quyết định hợp lý cho từng thời điểm; ngân hàng sẽ giảm thiểu được tối đa các rủi ro phát sinh từ phía khách hàng. Ngược lại, nếu quy trình thực hiện cho vay thiếu chặt chẽ, không có tiến trình từng bước cụ thể; ngân hàng sẽ không kiểm soát được hoạt động cho vay, không đánh giá được các yếu tố

bất ngờ xảy ra, không nắm được tình hình sử dụng vốn của khách hàng... điều này sẽ làm tăng khả năng rủi ro của khoản vay, chất lượng cho vay cũng sẽ bị giảm sút.

Với lý do đó, việc đánh giá quy trình cho vay của ngân hàng có được thống nhất, quản lý chặt chẽ từng khâu, từng công đoạn hay không sẽ không ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hoạt động cho vay.

Thứ hai là Sự tuân thủ các quy định của pháp luật trong hoạt động cho vay. Đây là việc chấp hành các quy định của Nhà nước và của hệ thống Ngân hàng nhằm đảm bảo an toàn hoạt động cho vay của ngân hàng. Thông qua các hệ số an toàn vốn tối thiểu; giới hạn cho vay đối với một khách hàng, một nhóm khách hàng; quy định việc cho vay có tài sản bảo đảm và không có tài sản bảo đảm đối với những đối tượng cho vay khác nhau; nợ quá hạn, nợ xấu; trích lập, dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng sẽ đánh giá được việc tuân thủ các quy định của pháp luật trong hoạt động cho vay của Ngân hàng.

Thứ ba là Sự hài lòng của khách hàng. Theo Hansemark và Albinsson (2004), “Sự hài lòng của khách hàng là một thái độ tổng thể của khách hàng đối với một nhà cung cấp dịch vụ, hoặc một cảm xúc phản ứng với sự khác biệt giữa những gì khách hàng dự đoán trước và những gì họ tiếp nhận, đối với sự đáp ứng một số nhu cầu, mục tiêu hay mong muốn”. Sự hài lòng của khách hàng là việc khách hàng căn cứ vào những hiểu biết của mình đối với một sản phẩm hay dịch vụ mà hình thành nên những đánh giá hoặc phán đoán chủ quan. Đó là một dạng cảm giác về tâm lý sau khi nhu cầu của khách hàng được thỏa mãn.

Để đánh giá tiêu chuẩn về sự thỏa mãn nhu cầu khách hàng, có thể xác định thông qua mô hình mức độ kỳ vọng - mức độ thể hiện (SERVQUAL - Service Quality) do Parasuraman, Zeithaml và Berry đề xuất năm 1988. Bộ thang đo SERVQUAL nhằm đo lường sự cảm nhận về dịch vụ thông qua 5 thành phần chất lượng dịch vụ bao gồm: (1) Tin cậy: Thể hiện khả năng thực hiện dịch vụ phù hợp và đúng hạn ngay lần đầu; (2) Đáp ứng: Thể hiện sự sẵn lòng của nhân viên phục vụ nhằm cung cấp dịch vụ kịp thời cho khách hàng; (3) Năng lực phục vụ: Thể hiện trình độ chuyên môn và cung cách phục vụ lịch sự, niềm nở với khách hàng;

(4) Đồng cảm: Thể hiện sự quan tâm chăm sóc đến từng cá nhân khách hàng; (5) Phương tiện hữu hình: Thể hiện qua ngoại hình, trang phục của nhân viên phục vụ, các trang thiết bị để thực hiện dịch vụ.

Và cuối cùng là Vấn đề tuân thủ các nguyên tắc cơ bản. Khi quyết định cho khách hàng vay vốn, ngân hàng sẽ chú trọng đến việc khoản vốn vay đáp ứng được các nguyên tắc cho vay cơ bản bao gồm: vốn vay cần phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận ký kết trong hợp đồng tín dụng và vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã được cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Trên thực tế, khi nguyên tắc cho vay bị vi phạm, bị coi nhẹ sẽ mang lại rủi ro trong hoạt động cho vay đối với ngân hàng, dẫn tới khả năng không thu hồi được vốn của NHTM; từ đó dẫn đến các hệ lụy khác làm giảm hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng.

1.3.3. Nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của NHTM

1.3.3.1. Nhân tố khách quan

- Môi trường kinh tế: Các chiến lược và chủ trương chính sách phát triển kinh tế của Nhà nước là những nhân tố định hướng và xác định mục tiêu kinh doanh của ngân hàng cũng như các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng. Căn cứ các chỉ tiêu, cơ cấu của ngành kinh tế, các DNNVV sẽ xây dựng cho mình những kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp, cân đối tài chính để xác định nhu cầu vay vốn ngân hàng. Các NHTM cũng căn cứ vào các chỉ tiêu, định hướng phát triển ngành kinh tế để xác định cơ cấu đầu tư tín dụng của mình một cách có hiệu quả nhất.

Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng hoạt động cho vay DNNVV của NHTM. Trong thời kỳ nền kinh tế bị suy thoái, sản xuất bị đình trệ, hoạt động cho vay sẽ gặp khó khăn về mọi mặt.

- Môi trường pháp lý:

Môi trường pháp lý là một hệ thống các văn bản quy phạm liên quan đến hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng. Môi trường pháp lý có

thể ảnh hưởng tốt hoặc không tốt đến quy mô và chất lượng các khoản cho vay DNNVV.

Hệ thống pháp luật đồng bộ là hành lang pháp lý an toàn cho hoạt động cho vay. Mọi chủ thể tham gia vào quan hệ tín dụng đều phải tuân thủ đúng theo pháp luật, thực hiện đúng, đủ quyền và nghĩa vụ và sẽ được bảo vệ quyền lợi chính đáng.

Trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, pháp luật đã trở thành bộ phận không thể thiếu đối với các hoạt động kinh tế. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số quy định chồng chéo gây khó khăn cho ngân hàng hoặc các quy định thiếu chặt chẽ cũng có thể tạo ra các khe hở cho các bên cùng trục lợi. Do vậy, những quy định về tín dụng phải phù hợp với điều kiện và trình độ phát triển kinh tế - xã hội, trên cơ sở đó sẽ kích thích được hoạt động tín dụng có hiệu quả hơn.

- Điều kiện tự nhiên:

Bên cạnh những nhân tố do con người tạo ra, những yếu tố bất khả kháng do thiên nhiên mang đến như thiên tai, hạn hán, mất mùa, dịch bệnh, ... cũng ảnh hưởng tới chất lượng cho vay DNNVV của NHTM. Những yếu tố này có thể ảnh hưởng trực tiếp và đôi khi gây thiệt hại lớn cho việc kinh doanh của các doanh nghiệp; dẫn đến đình trệ, hiệu quả kinh doanh giảm sút, thậm chí thua lỗ dẫn đến các khoản nợ ngân hàng bị trì hoãn hoặc không thể trả được.

- Nhân tố từ phía DNNVV:

Quy mô vốn và năng lực tài chính của DNNVV: Nhìn chung, vốn chủ sở hữu và năng lực tài chính của DNNVV đủ lớn sẽ tạo điều kiện chắc chắn hơn giúp các DNNVV tránh được nguy cơ phá sản do mất khả năng thanh toán các khoản nợ của ngân hàng, hạn chế được mức thấp nhất tổn thất với ngân hàng khi doanh nghiệp không có khả năng trả nợ, góp phần nâng cao chất lượng cho vay với các DNNVV.

Phương án sản xuất, kinh doanh: đây là một trong các yếu tố đầu tiên mà ngân hàng xem xét kỹ lưỡng trước khi quyết định cho vay đối với các doanh nghiệp nói chung. Phương án kinh doanh có tính khả thi cao thì mới có khả năng tạo ra được lợi nhuận lớn, ít rủi ro và tăng khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Bên

cạnh đó, khách hàng cần luôn đảm bảo việc sử dụng vốn vay đúng mục đích như trong hợp đồng cam kết. Nếu phương án vay vốn của khách hàng là khả thi và khách hàng sử dụng đúng mục đích thì chất lượng cho vay sẽ luôn được đảm bảo.

Uy tín của các khách hàng DNNVV: Nếu doanh nghiệp đã có quan hệ lâu dài và uy tín với ngân hàng thì ngân hàng sẽ có nền tảng tin tưởng đảm bảo hơn về việc thu hồi lãi và gốc, đảm bảo về chất lượng khoản vay. Đạo đức, uy tín và thiện chí trả nợ của khách hàng luôn có ảnh hưởng lớn đến độ xác thực trong thông tin cung cấp cho cán bộ thẩm định của ngân hàng, tác động tới quyết định cho vay của ngân hàng, tới việc trả nợ đúng hạn cho ngân hàng và từ đó, ảnh hưởng đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Doanh nghiệp có thể lừa đảo ngân hàng thông qua gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu, mục đích sử dụng vốn vay, ... hoặc đến kỳ hạn trả nợ mà doanh nghiệp cố tình không trả. Tính trung thực và đạo đức của khách hàng DNNVV sẽ quyết định nhiều đến chất lượng cho vay của ngân hàng.

1.3.3.2. Nhân tố chủ quan

- *Chính sách tín dụng của ngân hàng:* Chính sách này cần được tăng cường sự chuyên môn hoá trong phân tích tín dụng, xây dựng sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời, bao gồm các yếu tố: hạn mức cho vay đối với một khách hàng, lãi suất cho vay, lệ phí khoản vay, sự bảo đảm và khả năng thanh toán nợ của khách hàng... Chính sách tín dụng của ngân hàng có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của hoạt động cho vay Ngân hàng. Chính sách tín dụng cần phải hài hòa giữa quyền lợi của người gửi tiền, của ngân hàng và người sử dụng vốn vay. Một chính sách tín dụng của ngân hàng được coi là thành công nếu nó mang lại hiệu quả cho món vay. DNNVV có quy mô và phạm vi hoạt động phong phú, đa dạng ngành nghề nên chính sách tín dụng của NHTM cũng cần phải được quy định cụ thể, linh hoạt trên cơ sở khoa học và thực tiễn, phù hợp với thực trạng hoạt động của loại hình doanh nghiệp này.

- *Quy trình cho vay:* đây là các bước cần thiết phải thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ và bảo đảm an toàn vốn tín dụng; được hình thành từ khi phân tích

nhu cầu khách hàng cho đến khi thu hồi đủ cả nợ gốc và lãi. Xây dựng quy trình cho vay chặt chẽ, hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng giảm bớt được những rủi ro đạo đức, thu hồi được nợ và hạn chế rủi ro mất vốn - tức là nâng cao được chất lượng của các khoản vay.

- *Chất lượng cán bộ*: Việc tổ chức hoạt động cho vay, xây dựng được chính sách tín dụng tốt, quy trình cho vay chuẩn là rất quan trọng, quyết định đến hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng. Tuy nhiên, để thực thi được các quy trình và chính sách đó thật chất lượng thì cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi về nghiệp vụ, có đạo đức nghề nghiệp thật tốt và có tinh thần trách nhiệm cao đối với công việc.

Cán bộ tín dụng thường phải tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau. Do đó, cán bộ tín dụng cần phải nắm được những đặc thù của mỗi ngành sản xuất kinh doanh, am hiểu tường tận về luật pháp, nắm vững thông tin thị trường và điều quan trọng hơn cả là phải biết thẩm định tín dụng. Có như vậy, các cán bộ tín dụng mới có thể đáp ứng tốt được những yêu cầu của hoạt động tín dụng. Nếu cán bộ tín dụng yếu kém về năng lực hoặc chưa được đào tạo đầy đủ sẽ thiếu khả năng phân tích và đánh giá chính xác về khách hàng vay vốn, không bao quát được các điểm yếu về mặt pháp lý hoặc các sai sót trong hồ sơ của khách hàng. Cán bộ tín dụng yếu kém về chuyên môn dễ đánh giá sai về khách hàng hoặc bị khách hàng lợi dụng lừa đảo.

Bên cạnh đó, không thể không đề cập tới vấn đề tư cách đạo đức của cán bộ tín dụng. Hoạt động cho vay là hoạt động phức tạp liên quan trực tiếp đến vấn đề tài chính, do vậy, tính trung thực của cán bộ tín dụng là rất quan trọng. Khi xuất hiện những sai phạm của cán bộ tín dụng, chẳng hạn như cán bộ tín dụng cấu kết với khách hàng gian lận cho vay, gây khó khăn trong việc thu hồi vốn sẽ làm ảnh hưởng xấu tới hiệu quả cho vay của ngân hàng.

- *Thông tin tín dụng*: là yếu tố thiết yếu và quan trọng trong việc quản lý tín dụng. Dựa trên những thông tin đã thu thập được, người quản lý có thể đưa ra những quyết định đúng đắn về việc đầu tư tín dụng hoặc các biện pháp liên quan cần thiết trong việc theo dõi, quản lý thu hồi nợ.

Nguồn cung cấp thông tin có thể từ nhiều nguồn khác nhau, từ bên trong hoặc bên ngoài hệ thống ngân hàng. Muốn thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác và toàn diện thì cần phải có bộ phận tổng hợp, phân tích và xử lý thông tin, loại trừ những thông tin bị nhiễu. Chất lượng thông tin ảnh hưởng trực tiếp tới khoản vay. Thông tin tín dụng càng nhanh, càng chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng càng cao. Ngược lại, khi thông tin tín dụng không được cung cấp một cách đầy đủ và kịp thời thì sẽ dẫn đến quyết định cho vay của cán bộ tín dụng là sai lầm, việc đầu tư của ngân hàng là không hiệu quả và có thể xảy ra tình trạng mất vốn.

- *Thiết bị công nghệ Ngân hàng sử dụng*: Cơ sở vật chất thiết bị có ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng. Nếu cơ sở vật chất lạc hậu, kém cập nhật thì công việc bị xử lý chậm và kém hiệu quả; các hoạt động của ngân hàng nếu không nhanh nhạy và không bắt kịp được với thị trường sẽ làm giảm đi sức hút khách hàng của ngân hàng. Nếu cơ sở vật chất thiết bị được trang bị đầy đủ, hiện đại sẽ giúp ngân hàng cập nhật liên tục những thông tin liên quan đến khách hàng, phục vụ tốt hoạt động của ngân hàng sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh và sức hút khách hàng.

- *Cơ cấu tổ chức Ngân hàng*: Cơ cấu tổ chức được thiết kế khoa học sẽ giúp Ngân hàng đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các cán bộ, nhân viên, giữa phòng tín dụng và các phòng ban trong ngân hàng, giữa các chi nhánh trong hệ thống với nhau cũng như với các cơ quan khác liên quan để bảo đảm cho hoạt động cho vay của ngân hàng nhịp nhàng, thống nhất, có hiệu quả. Từ đó tạo điều kiện đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, theo dõi và quản lý sát sao các nguồn huy động và các khoản cho vay để nâng cao chất lượng cho vay.

1.4. Kinh nghiệm thực tiễn về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại một số ngân hàng thương mại

1.4.1. Kinh nghiệm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại ngân hàng tại một số ngân hàng thương mại Việt Nam

1.4.1.1. Kinh nghiệm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) xác định DNNVV là một trong những đối tượng khách hàng trọng tâm trong chiến lược phát triển bán lẻ. Ngân hàng đã xây dựng nhiều chính sách và gói tín dụng đặc thù nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp này tiếp cận vốn, phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh hiệu quả, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh và chuyển đổi số như:

1) Phát triển sản phẩm tín dụng chuyên biệt:

- Vietcombank thiết kế sản phẩm tín dụng linh hoạt phù hợp với đặc thù của từng loại hình DNNVV (thương mại, sản xuất, xuất nhập khẩu, dịch vụ...).

- Áp dụng hạn mức tín dụng quay vòng, cho vay theo dòng tiền, tín dụng dựa trên tài sản đảm bảo mềm (ví dụ: hàng tồn kho, khoản phải thu).

2) Đơn giản hóa thủ tục, cải tiến quy trình phê duyệt:

- Áp dụng quy trình phê duyệt tín dụng rút gọn, tăng tính chủ động cho chi nhánh trong thẩm định và phê duyệt khoản vay.

- Triển khai chấm điểm tín dụng tự động và sử dụng công nghệ phân tích dữ liệu để đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

3) Tăng cường hỗ trợ phi tài chính cho DNNVV:

- Tổ chức hội thảo, đào tạo miễn phí cho doanh nghiệp về quản trị tài chính, dòng tiền, tiếp cận thị trường và chuyển đổi số.

- Cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính, pháp lý, kế toán thông qua hợp tác với đối tác bên ngoài.

4) Phối hợp với các quỹ bảo lãnh tín dụng và tổ chức hỗ trợ DNNVV:

- Ký kết hợp tác với các quỹ bảo lãnh tín dụng địa phương, giúp DNNVV thiếu tài sản đảm bảo vẫn tiếp cận được vốn.

- Phối hợp với các tổ chức như SME Promotion Center, USAID, JICA để triển khai chương trình hỗ trợ kỹ thuật.

5) Ứng dụng công nghệ số vào quản lý tín dụng:

- Triển khai nền tảng ngân hàng số dành cho doanh nghiệp (VCB DigiBiz) giúp quản lý tài khoản, thanh toán và truy cập thông tin tín dụng tiện lợi.

- Ứng dụng AI và phân tích dữ liệu lớn để theo dõi dòng tiền doanh nghiệp, từ đó đưa ra các cảnh báo sớm và điều chỉnh hạn mức phù hợp.

** Kết quả đạt được:*

- Tính đến năm 2024, Vietcombank có hơn 70.000 DNNVV đang hoạt động tín dụng, chiếm hơn 40% danh mục khách hàng doanh nghiệp.

- Nợ xấu trong cho vay DNNVV được kiểm soát dưới 1,5%, cho thấy hiệu quả trong quản trị rủi ro.

- Tăng trưởng tín dụng cho DNNVV duy trì ở mức 12–15%/năm, cao hơn mức trung bình ngành.

Mặc dù Vietcombank đã đạt được nhiều thành tựu đáng ghi nhận trong việc cấp tín dụng cho khối doanh nghiệp nhỏ và vừa, song hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế, bất cập nhất định, ảnh hưởng đến hiệu quả và mức độ bao phủ tín dụng đối với DNNVV cụ thể:

1) Tiếp cận tín dụng vẫn còn hạn chế đối với một bộ phận DNNVV:

- Nhiều DNNVV, đặc biệt là doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc mới thành lập, vẫn gặp khó khăn khi tiếp cận các khoản vay do:

+ Không đáp ứng được yêu cầu về hồ sơ tài chính minh bạch.

+ Thiếu tài sản đảm bảo đủ giá trị.

+ Không có lịch sử tín dụng rõ ràng hoặc chưa chứng minh được năng lực quản trị.

2) Chính sách tín dụng còn mang tính phòng ngừa cao:

- Dù có nhiều sản phẩm tín dụng đa dạng, nhưng trong thực tế, Vietcombank vẫn duy trì chính sách tín dụng tương đối thận trọng nhằm kiểm soát rủi ro.

- Quy trình thẩm định và phê duyệt còn phức tạp, dẫn đến thời gian giải ngân kéo dài, khiến một số doanh nghiệp bỏ lỡ cơ hội kinh doanh.

3) Thiếu sự cá nhân hóa theo ngành nghề và quy mô doanh nghiệp:

- Các gói tín dụng chưa được thiết kế đủ linh hoạt để phục vụ các lĩnh vực đặc thù như nông nghiệp công nghệ cao, logistic, dịch vụ công nghệ.

- Mô hình chấm điểm tín dụng chủ yếu vẫn dựa trên chỉ tiêu tài chính truyền thống, chưa phản ánh đầy đủ đặc điểm vận hành của DNNVV theo mô hình mới (như: khởi nghiệp số, thương mại điện tử...).

4) Chưa tối ưu hóa công nghệ số trong quản lý và giám sát tín dụng:

- Mặc dù đã triển khai ngân hàng số và ứng dụng dữ liệu lớn, việc áp dụng công nghệ vào quản trị tín dụng cho DNNVV vẫn ở mức cơ bản.
- Thiếu các công cụ hỗ trợ phân tích dòng tiền thời gian thực hoặc đánh giá tín nhiệm dựa trên dữ liệu phi tài chính.

5) Chưa đồng bộ với hệ sinh thái hỗ trợ DNNVV:

- Việc phối hợp giữa Vietcombank và các quỹ bảo lãnh tín dụng địa phương, hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp... còn lỏng lẻo, dẫn đến hạn chế trong chia sẻ rủi ro và hỗ trợ phi tài chính.
 - Các chương trình hợp tác công tư (PPP) hỗ trợ DNNVV chưa mang tính dài hạn và thiếu tính kết nối chiến lược.
- Những tồn tại trên đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với Vietcombank trong việc:
- Tái cấu trúc quy trình tín dụng theo hướng linh hoạt, số hóa và lấy doanh nghiệp làm trung tâm.
 - Tăng cường phân khúc hóa sản phẩm, xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng tích hợp đa chiều.
 - Mở rộng hợp tác với hệ sinh thái hỗ trợ DNNVV, từ đó nâng cao vai trò dẫn dắt và lan tỏa tín dụng tới khu vực doanh nghiệp đầy tiềm năng này.

1.4.1.2. Kinh nghiệm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (Techcombank) là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam được thành lập trong bối cảnh đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường. Có thể nói Techcombank là ngân hàng thương mại đô thị đa năng ở Việt Nam bởi luôn cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính đồng bộ, đa dạng và có tính cạnh tranh cao cho khách hàng nói chung và các DNNVV nói riêng. Một số thành tựu Techcombank đã đạt được trong cho vay khách hàng DNNVV như:

1) Phân khúc khách hàng mục tiêu rõ ràng: Techcombank đã thành công trong việc phân tách DNNVV thành các nhóm theo quy mô vốn, doanh thu, lĩnh vực hoạt động nhằm xác định nhu cầu tín dụng phù hợp với từng phân khúc. Điều này giúp ngân hàng:

- Xây dựng các sản phẩm tài chính “may đo” cho từng nhóm khách hàng.
- Áp dụng phương pháp thẩm định rủi ro phù hợp, từ đó giảm thiểu nợ xấu.

2) *Áp dụng công nghệ và dữ liệu lớn trong quản trị tín dụng*: Một trong những điểm nổi bật của Techcombank là ứng dụng AI và dữ liệu lớn (Big Data) để:

- Phân tích hành vi tài chính của doanh nghiệp dựa trên dòng tiền thực tế.
- Hỗ trợ ra quyết định tín dụng nhanh và chính xác hơn.
- Tối ưu hóa thời gian phê duyệt và giải ngân, nâng cao trải nghiệm khách hàng.

3) *Tăng cường giải pháp tài chính toàn diện*: Techcombank không chỉ cung cấp khoản vay mà còn thiết kế giải pháp tài chính tổng thể cho DN NVV, bao gồm:

- Tài trợ chuỗi cung ứng (Supply Chain Finance).
- Tài trợ thương mại (Trade Finance).
- Dịch vụ ngân hàng số cho doanh nghiệp (F@st EBank).
- Kết nối thanh toán quốc tế và quản lý dòng tiền linh hoạt.

4) *Hợp tác chiến lược với các tổ chức trong và ngoài nước*: Ngân hàng triển khai các chương trình hợp tác với:

- IFC (Tổ chức Tài chính Quốc tế) để được hỗ trợ vốn dài hạn với chi phí hợp lý.
- Các quỹ bảo lãnh tín dụng giúp giảm thiểu rủi ro từ các khoản vay không có tài sản đảm bảo.
- Đối tác Fintech và ERP để tích hợp dịch vụ tài chính vào hệ thống quản lý doanh nghiệp của khách hàng.

5) *Chính sách tín dụng linh hoạt, quy trình tinh gọn*: Techcombank đẩy mạnh các giải pháp:

- Vay tín chấp dựa trên luồng tiền thay vì tài sản.
- Đơn giản hóa thủ tục, ứng dụng chữ ký số và hồ sơ điện tử.
- Tăng cường phân quyền cho chi nhánh trong xét duyệt tín dụng nhằm rút ngắn thời gian ra quyết định.

6) *Chương trình đào tạo và tư vấn tài chính cho DN NVV*: Một kinh nghiệm nổi bật là Techcombank tổ chức các hội thảo và chương trình tư vấn tài chính - quản trị cho DN NVV, giúp:

- Nâng cao năng lực tài chính, khả năng lập kế hoạch và quản trị rủi ro.

- Gắn kết ngân hàng - doanh nghiệp theo hướng đồng hành phát triển.

Tuy nhiên, bên cạnh những điểm mạnh vẫn còn những mặt tồn tại trong việc cho vay DNNVV tại Techcombank như:

1) *Chính sách tín dụng vẫn còn thận trọng quá mức đối với DNNVV*: Mặc dù Techcombank đã có nhiều chính sách tín dụng linh hoạt, nhưng thực tế cho thấy:

- Tỷ lệ cấp tín dụng cho DNNVV vẫn chiếm tỷ trọng khiêm tốn so với khối doanh nghiệp lớn.

- Yêu cầu hồ sơ và báo cáo tài chính minh bạch đôi khi vượt quá khả năng cung cấp của nhiều DNNVV nhỏ, dẫn đến khó tiếp cận vốn.

2) *Thiếu đa dạng trong sản phẩm vay phù hợp với chu kỳ kinh doanh ngắn của DNNVV*:

- Một số sản phẩm tín dụng chưa thực sự phù hợp với đặc thù chu kỳ vốn nhanh, linh hoạt của DNNVV, nhất là trong ngành thương mại, dịch vụ.

- Điều này khiến doanh nghiệp phải sử dụng các khoản vay trung hạn để phục vụ nhu cầu ngắn hạn, làm tăng chi phí lãi vay không cần thiết.

3) *Phụ thuộc lớn vào tài sản đảm bảo*:

- Mô hình đánh giá tín dụng vẫn đặt nặng tài sản đảm bảo hơn là dòng tiền kinh doanh thực tế, dẫn đến hạn chế trong việc tiếp cận vốn tín chấp.

- Nhiều DNNVV có phương án kinh doanh khả thi nhưng thiếu tài sản đảm bảo nên vẫn bị từ chối cấp vốn.

4) *Hạn chế trong khâu thẩm định và quản lý rủi ro theo ngành nghề*:

Techcombank chưa hoàn toàn xây dựng được mô hình chấm điểm tín dụng chuyên biệt theo từng ngành, đặc biệt với các ngành có tính mùa vụ, biến động cao. Dẫn đến tình trạng đánh đồng rủi ro, khiến nhiều doanh nghiệp trong ngành tiềm năng nhưng bị áp dụng biện pháp tín dụng giống doanh nghiệp rủi ro cao.

5) *Chưa đồng đều về năng lực cán bộ tín dụng tại các chi nhánh*:

- Một số chi nhánh vùng sâu, vùng xa thiếu cán bộ tín dụng được đào tạo chuyên sâu về DNNVV hoặc thiếu kỹ năng phân tích dòng tiền, quản lý rủi ro đặc thù.

- Điều này ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định và thời gian xử lý hồ sơ tín dụng kéo dài, giảm trải nghiệm khách hàng.

6) Chưa xây dựng hệ sinh thái kết nối đủ mạnh với DNNVV:

- Techcombank mới chỉ bước đầu triển khai các giải pháp tài chính toàn diện, nhưng hệ sinh thái hỗ trợ DNNVV (tư vấn pháp lý, kế toán, thuế, quản trị...) còn rời rạc.

- DNNVV rất cần sự đồng hành lâu dài, không chỉ dừng ở cấp vốn, mà là nâng cao năng lực nội tại.

Mặc dù Techcombank đã đạt nhiều thành tựu trong cho vay DNNVV, nhưng để phát huy tối đa vai trò của mình, ngân hàng cần:

- Cải tiến mô hình tín dụng hướng đến dòng tiền và phương án kinh doanh hơn là tài sản thế chấp.

- Tăng cường đào tạo đội ngũ, đầu tư công nghệ, và xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp bền vững.

1.4.2. Bài học rút ra về cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

Qua nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn về hoạt động cho vay DNNVV tại các ngân hàng TMCP trên, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm có giá trị áp dụng đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II như sau:

Thứ nhất, Hiểu đúng nhu cầu và đặc điểm của DNNVV địa phương. Qua quá trình thực tiễn hoạt động tín dụng các chi nhánh cho thấy. DNNVV ở địa bàn nông thôn, bán đô thị có nhu cầu vốn linh hoạt, quy mô nhỏ nhưng quay vòng nhanh. Do vậy, việc thiết kế sản phẩm tín dụng cần đơn giản, rõ ràng và đáp ứng kịp thời chu kỳ vốn sản xuất - kinh doanh ngắn hạn của doanh nghiệp.

-> Bài học: Tín dụng phải gắn với thực tế sản xuất kinh doanh, phù hợp đặc thù ngành nghề và địa phương.

Thứ hai, Tăng cường tiếp cận thông tin phi tài chính và mối quan hệ cộng đồng:

+ Do đa số DNNVV không có báo cáo tài chính chuẩn mực hoặc hệ thống kế toán rõ ràng, nên cán bộ tín dụng cần chủ động thu thập thông tin từ người dân, đối tác, chính quyền địa phương.

+ Thực tế cho thấy những khoản vay thành công thường gắn với hiểu biết sâu sắc về uy tín cá nhân, lịch sử tín dụng và thói quen kinh doanh của chủ DN.

-> Bài học: Phân tích tín dụng với DNNVV đòi hỏi tiếp cận đa chiều, không chỉ dựa vào báo cáo tài chính mà còn cả thông tin định tính và xã hội.

Thứ ba, Phát triển sản phẩm tín dụng phù hợp với nông nghiệp - nông thôn:

Với vai trò của Agribank là ngân hàng chủ lực trong phát triển tam nông, chi nhánh rút ra kinh nghiệm rằng việc thiết kế các gói tín dụng gắn với mùa vụ, ngành nghề đặc thù (như nông sản, cơ khí nông thôn, thương mại nông thôn...) giúp nâng cao hiệu quả cho vay.

Đồng thời, lãi suất ưu đãi gắn với chính sách hỗ trợ của Chính phủ và địa phương đã giúp nhiều DNNVV tiếp cận vốn dễ dàng hơn.

-> Bài học: Tín dụng DNNVV phải bám sát chính sách phát triển vùng và lĩnh vực ưu tiên.

Thứ tư, Đào tạo cán bộ tín dụng có tư duy hỗ trợ, không đơn thuần là thẩm định:

- Việc đào tạo cán bộ có kỹ năng tư vấn, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay, xây dựng phương án kinh doanh khả thi giúp tăng tỷ lệ phê duyệt hồ sơ và giảm nợ xấu.

- Mỗi quan hệ giữa cán bộ tín dụng và doanh nghiệp mang tính hỗ trợ lâu dài, không chỉ dừng lại ở cấp vốn.

-> Bài học: Con người là yếu tố then chốt trong hoạt động tín dụng DNNVV - cần cán bộ "biết việc và biết người".

Thứ năm, Tăng cường quản trị rủi ro gắn với đặc điểm kinh doanh địa phương:

Chi nhánh đã gặp một số khoản vay rủi ro do thiếu thông tin thực địa, thay đổi chính sách, biến động thị trường nông sản. Việc phân tán rủi ro qua đa dạng hóa ngành nghề và tăng cường giám sát sau vay được đánh giá là hiệu quả.

-> Bài học: Phải có cơ chế kiểm soát rủi ro phù hợp, không cứng nhắc, đồng thời bám sát thực tế biến động kinh tế địa phương.

Kết luận chương 1

Chương 1 đã trình bày Tổng quan tình hình nghiên cứu và Cơ sở lý luận về chất lượng cho vay DNNVV của NHTM. Trong đó, tác giả đã nêu bật được ba vấn đề cơ bản nhằm làm sáng tỏ về tầm quan trọng của nâng cao chất lượng hoạt động cho vay DNNVV tại NHTM, cụ thể là:

- (1) Những vấn đề cơ bản về DNNVV;
- (2) Hoạt động cho vay DNNVV của NHTM;
- (3) Tổng quan về chất lượng cho vay DNNVV của NHTM.

Ba vấn đề nêu trên đã được phân tích, luận giải dựa vào các luận cứ khoa học mà trọng tâm là vấn đề nâng cao chất lượng cho vay ngân hàng đối với DNNVV. Qua đó cung cấp một cái nhìn khái quát đồng thời nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng cho vay DNNVV của NHTM

Đây sẽ là nền tảng quan trọng để nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II

2.1. Giới thiệu về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành là một trong những chi nhánh của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển nông thôn Hải Dương II được thành lập theo Quyết định số 156/QĐ-NHNN do Tổng Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam ban hành và bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 4/1997. Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Kim Thành được thành lập trên cơ sở tách từ Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam huyện Kim Môn và huyện Kim Thành và có trụ sở chính tại thị trấn Phú Thái, huyện Kim Thành, tỉnh Hải Dương.

Ngân hàng hoạt động trên phạm vi 20 xã và 1 thị trấn. Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Kim Thành là một đơn vị hoạt động kinh doanh có đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu riêng và có cùng chức năng nhiệm vụ như các Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam khác trên địa bàn tỉnh Hải Dương.

Trụ sở của ngân hàng đặt trên địa bàn rộng, là trung tâm của huyện, nơi tập trung nhiều cơ quan chức năng của huyện như UBND huyện, Huyện ủy, Kho bạc, Chi cục thuế... Cơ sở vật chất có trụ sở làm việc là nhà 3 tầng kiên cố, nằm trên mặt đường quốc lộ 17B đường Hải Dương đi Hải Phòng - Quảng Ninh. Đồng thời trên địa này còn có nhiều cơ sở, nhà máy sản xuất, nhiều doanh nghiệp đóng trên địa bàn, dân cư ở khu vực này đông đúc nên khách hàng rất phong phú, đa dạng.

Ngoài trụ sở chính tại trung tâm huyện Kim Thành, Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Kim Thành còn 02 phòng giao dịch trực thuộc đó là Phòng Giao dịch Lai Khê được thành lập năm 1999 phục vụ 5 xã khu A và Phòng giao dịch Đồng Gia được thành lập năm 2012 phục vụ 6 xã khu C.

Trong giai đoạn hiện nay, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng diễn ra gay gắt không chỉ trong các lĩnh vực truyền thống mà còn trên lĩnh vực dịch vụ ngân hàng hiện đại, thực tế đó đã tạo nhiều khó khăn, thách thức cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong suốt gần 30 năm hoạt động Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Kim Thành đã đạt được thành tích đáng kể, chi nhánh đã nhận được nhiều bằng khen của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam tỉnh Hải Dương cùng Ngân hàng Nhà nước.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng, nhiệm vụ

Do yêu cầu mở rộng kinh doanh, thực hiện định hướng kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam, sự chỉ đạo của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Hải Dương II, mạng lưới Chi nhánh không ngừng được mở rộng. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh gồm: Ban lãnh đạo, 3 phòng chuyên môn nghiệp vụ và 2 phòng giao dịch trực thuộc. Đến 31/12/2022 với 50 cán bộ, mạng lưới tổ chức của Chi nhánh được bố trí cán bộ cụ thể như sau:

* Ban Giám đốc: 04 cán bộ.

+ Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Kim Thành: 01 cán bộ

+ Phó Giám đốc chi nhánh gồm: 03 cán bộ

+ Gồm 03 phòng nghiệp vụ chuyên môn và 02 phòng giao dịch trực thuộc trên địa bàn huyện Kim Thành.

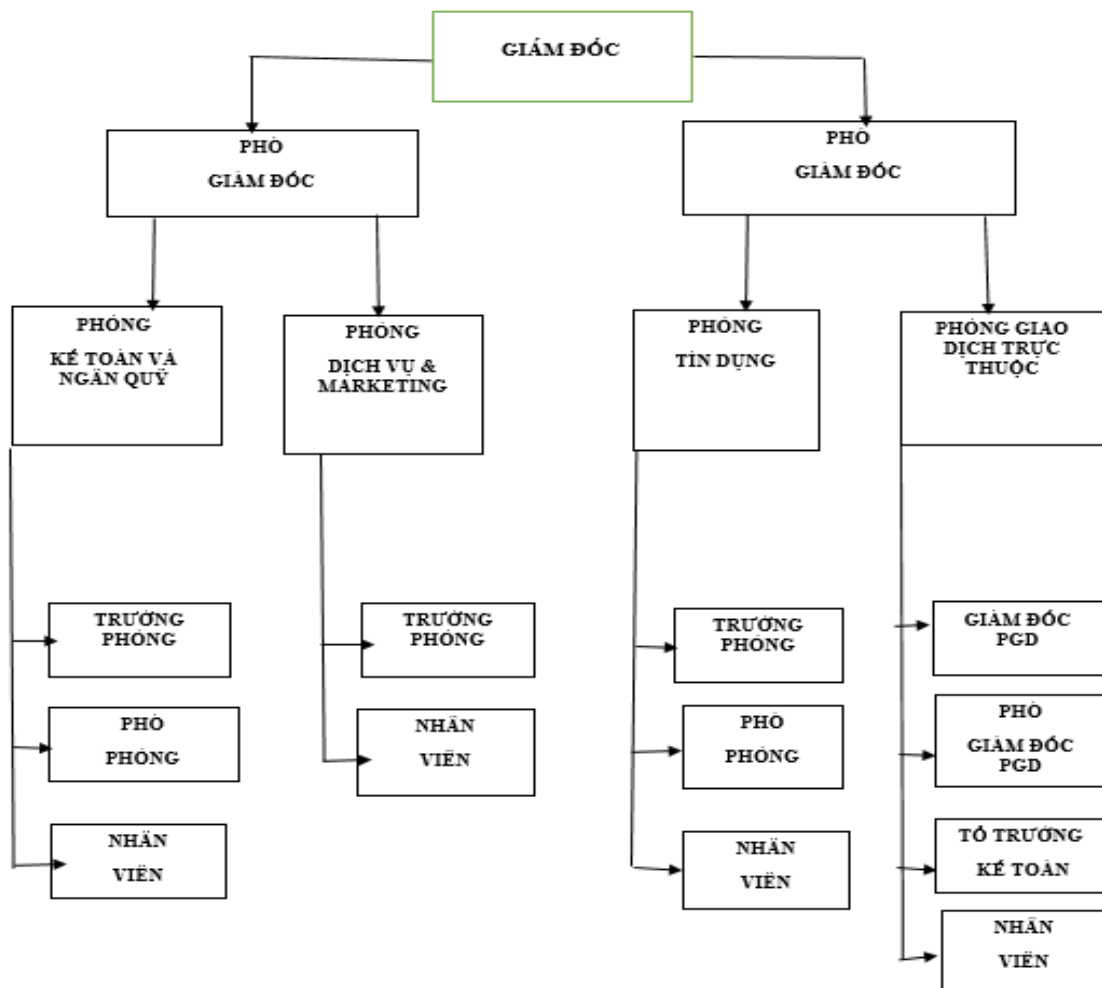
* Tại Trung tâm Chi nhánh: 25 cán bộ được tổ chức các phòng gồm:

+ Phòng Tín dụng: 08 cán bộ

+ Phòng Kế toán và Ngân quỹ: 11 cán bộ

- + Phòng Dịch Vụ & Marketing: 02 cán bộ
- * Các đơn vị trực thuộc Chi nhánh hạch toán báo số gồm 02 Phòng giao dịch:
- + Phòng giao dịch Lai Khê: 11 cán bộ.
- + Phòng giao dịch Đồng Gia: 09 cán bộ.

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II



Cơ cấu tổ chức cán bộ phân theo nghiệp vụ chuyên môn:

- + Nghiệp vụ tín dụng: 18 cán bộ.
- + Nghiệp vụ kế toán và ngân quỹ: 21 cán bộ
- + Nghiệp vụ Dịch vụ & Marketing: 02 cán bộ.
- Giám đốc là người đứng đầu chi nhánh, chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động theo chế độ tập trung dân chủ. Giám đốc chịu trách nhiệm trước pháp

luật, Agribank Việt Nam và toàn thể cán bộ, nhân viên về sự phát triển chung của chi nhánh. Phó Giám đốc hỗ trợ Giám đốc bằng cách tham mưu và quản lý các nghiệp vụ được phân công, đồng thời chịu trách nhiệm trước Giám đốc và pháp luật về các quyết định liên quan.

- Phòng khách hàng doanh nghiệp đóng vai trò tư vấn và đề xuất cho Giám đốc trong việc xây dựng chiến lược và mục tiêu phát triển các khách hàng doanh nghiệp. Phòng này cũng chịu trách nhiệm phân loại khách hàng doanh nghiệp, đề xuất các chính sách nhằm tăng cường mở rộng tín dụng và cải thiện hiệu quả các khoản vay. Ngoài ra, họ tiếp thị sản phẩm, phát triển các dịch vụ ngân hàng và cung cấp các tiện ích cần thiết cho nhóm khách hàng này trong khu vực. Bên cạnh đó, có nhiệm vụ nghiên cứu và đề xuất các chính sách phát triển sản phẩm, cải thiện chất lượng dịch vụ ngân hàng. Công việc của phòng bao gồm phát triển mạng lưới đại lý, tiếp thị sản phẩm, quảng bá các dịch vụ của Agribank, và triển khai các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ theo quy định. Họ cũng xử lý các giao dịch liên quan đến kiều hối và trao đổi hối đoái.

- Phòng khách hàng cá nhân đảm nhiệm vai trò tư vấn cho Giám đốc chi nhánh về chiến lược và kế hoạch đối với các khách hàng hộ sản xuất và cá nhân. Công việc bao gồm phân loại đối tượng khách hàng, đề xuất chính sách thúc đẩy mở rộng tín dụng, và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn. Phòng này cũng chịu trách nhiệm quảng bá, phát triển sản phẩm và cung cấp các dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu của nhóm khách hàng này.

- Phòng kế toán và ngân quỹ chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ tài chính, hạch toán kế toán và các nghiệp vụ phát sinh tại chi nhánh, đảm bảo tuân thủ các quy định của Agribank và Ngân hàng Nhà nước. Phòng này cũng quản lý và thay đổi thông tin khách hàng, thực hiện đăng ký mở tài khoản, tiền gửi tiết kiệm và thanh toán qua hệ thống IPCAS. Họ đảm bảo thực hiện quyết toán chính xác các khoản chi phí và xây dựng quỹ lương của chi nhánh với trụ sở chính. Bên cạnh đó, chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ hệ thống công nghệ thông tin tại chi nhánh, bao gồm mạng nội bộ, phân quyền truy cập và bảo trì

thiết bị tin học. Phòng đảm bảo hệ thống vận hành thông suốt, hỗ trợ tất cả các hoạt động tại chi nhánh diễn ra an toàn và hiệu quả.

- Phòng tổng hợp chịu trách nhiệm lên kế hoạch công tác theo từng tháng, quý và năm, đồng thời theo dõi tiến độ thực hiện các nhiệm vụ đã được phê duyệt. Họ quản lý việc sửa chữa, bảo trì tài sản, mua sắm công cụ lao động, và đảm bảo tài sản chi nhánh được sử dụng hiệu quả trong phạm vi quản lý được giao.

- Phòng kiểm tra và kiểm soát nội bộ đảm bảo hoạt động của chi nhánh tuân thủ đúng các quy định pháp luật và quy trình nghiệp vụ. Phòng này thực hiện kiểm tra, giám sát chặt chẽ các hoạt động giao dịch, phát hiện sai phạm hoặc lỗ hổng trong quy trình và đề xuất các biện pháp sửa chữa kịp thời để đảm bảo sự minh bạch và an toàn cho hoạt động của chi nhánh

Chức năng và nhiệm vụ cơ bản của các Phòng Nghiệp vụ và Phòng giao dịch trực thuộc Chi nhánh: Được quy định tại phụ lục quyết định số 432/QĐ-NHNo-HDII ngày 06/09/2018 của Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Hải Dương II.

Chức năng:

Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận theo phân cấp của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

- Tổ chức điều hành kinh doanh, kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo ủy quyền của Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác của Hội đồng quản trị, hoặc Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam giao.

Nhiệm vụ:

- Hoạt động huy động vốn:

- + Khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác trong nước và nước ngoài dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ;

+ Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

+ Tiếp nhận các nguồn vốn tài trợ, vốn ủy thác của Chính phủ, chính quyền địa phương và các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước và ngoài nước theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

+ Vay vốn các tổ chức tài chính, tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và tổ chức tín dụng nước ngoài khi được Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam cho phép bằng văn bản.

+ Các hình thức HĐV khác theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

+ Việc HĐV có thể bằng vàng và các công cụ khác theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam

- Hoạt động cho vay: Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn và các loại cho vay khác theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam.

- Hoạt động kinh doanh ngoại hối: HĐV và cho vay, mua, bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tái bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ gồm:

+ Cung ứng các phương tiện thanh toán.

+ Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.

+ Thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ.

+ Thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng.

+ Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển Nông thôn Việt Nam như: thanh toán thẻ, thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán vé máy bay, hóa đơn...

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II giai đoạn 2022 - 2024

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh

huyện Kim Thành Hải Dương II thực hiện các nghiệp vụ chính như: Huy động vốn thông qua hình thức nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của tất cả các tổ chức, dân cư trong nước và nước ngoài bằng đồng Việt Nam hoặc bằng ngoại tệ; Phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, các hình thức huy động vốn khác; Thực hiện các hoạt động thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế.

Trong những năm qua, để thực hiện tốt các chỉ tiêu mà hội sở Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam đề ra Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã triển khai tích cực các mặt hoạt động, đóng góp vào các kết quả chung của toàn hệ thống.

2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là tiền đề cho các hoạt động khác của NHTM. Vì vậy, một trong những mục tiêu quan trọng trong hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II là đẩy mạnh công tác huy động vốn. Với những thế mạnh của mình như uy tín, mạng lưới rộng, thái độ phục vụ nhiệt tình, nhanh gọn, chính xác, thủ tục thuận lợi, hình thức huy động vốn phong phú, Chi nhánh ngày càng thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch, nguồn vốn của Chi nhánh luôn tăng trưởng ổn định.

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn giai đoạn 2022 - 2024 Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023			Năm 2024		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)
Tổng nguồn vốn huy động	2.546,5	100	3.014,6	100	18,38	4.522,3	100	50
Theo nguồn huy động								
Từ định chế tài chính	250	9,81	270	9	8	450	10	66,6
Từ khách hàng doanh nghiệp	340	13,35	360	11,94	5,8	520	11,5	44,4
Từ bán lẻ	350	13,74	480	15,92	37,1	760	16,8	58,3
Tiền gửi không kỳ hạn	661,5	26	672,6	22,31	1,67	986,3	21,8	46,6
Huy động vốn ngắn hạn	560	22	689	22,85	23	900	19,9	30,6
Huy động vốn trung dài hạn	385	15,11	543	18,01	41	906	20,03	66,85

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II 2022 - 2024)

Bảng 2.1 cho thấy quy mô nguồn vốn huy động của ngân hàng không ngừng tăng lên. Cụ thể: Tổng nguồn vốn huy động năm 2022 đạt 2.546,5 tỷ đồng; đến năm 2023, nguồn vốn huy động đạt 3.014,6 tỷ đồng, tăng 18,38% so với năm 2022, Tới cuối năm 2024, tổng nguồn vốn đạt 4.522,3 tỷ đồng, tăng 50 % so với năm 2023.

Ban lãnh đạo cũng như cán bộ nhân viên Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã không ngừng nỗ lực phấn đấu để đạt được kết quả huy động vốn khả quan như trên, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ hội sở chính đề ra.

Ngoài ra, chi nhánh cũng đã sử dụng nhiều giải pháp đa dạng và linh hoạt để huy động vốn như: tuyên truyền quảng bá hình ảnh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II trên các phương tiện thông tin truyền thông, đa dạng các sản phẩm tiền gửi, phong cách phục vụ khách hàng nhiệt tình... để thu hút được khách hàng đến gửi tiền tại ngân hàng; tạo cho ngân hàng một nguồn vốn chủ động trong kinh doanh của mình.

Bên cạnh việc khai thác nguồn vốn từ các khoản tiết kiệm nhỏ của dân cư cho đến các khoản tiền thanh toán của những tổ chức lớn, chi nhánh cũng chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động, với nhiều loại tiền gửi cả nội tệ và ngoại tệ, phong phú về thời hạn từ 01 tuần đến 5 năm, lãi suất và các chính sách phù hợp. Nhờ đó, nguồn vốn huy động của Chi nhánh đều được duy trì và tăng trưởng qua các năm.

2.1.3.2. Hoạt động cho vay

Bên cạnh hoạt động huy động vốn, hoạt động sử dụng vốn và đặc biệt là hoạt động cho vay phải có hiệu quả mới đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng được thuận lợi.

Vì vậy, hoạt động cho vay luôn được Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II coi trọng và phát triển với mục tiêu an toàn, hiệu quả.

Bảng 2.2: Dư nợ cho vay giai đoạn 2022 - 2024

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023			Năm 2024		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)
Dư nợ tại chi nhánh	2.325,4	100	2.998,3	100	28,93	4.476,5	100	49,3
Theo khách hàng								
Dư nợ bán lẻ	528	22,7	695	23,18	31,6	920	20,55	32,37
Dư nợ DNNVV và siêu nhỏ	596	25,63	926	30,9	55,36	1.256	28,06	35,64
Dư nợ DN lớn	1.201,4	51,67	1.377,3	45,92	14,64	2.300,5	51,39	67,02
Theo kỳ hạn								
Ngắn hạn	1.056	45,41	1.360	45,35	28,78	1856	41,5	36,47
Trung và dài hạn	1.269,4	54,59	1.638,3	54,65	29,06	2.620,5	58,5	59,96

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II 2022 - 2024)

Bảng 2.2 chỉ ra dư nợ cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II giai đoạn năm 2022 - 2024 tăng khá cao qua các năm. Năm 2022, dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 2.325,4 tỷ đồng. Năm 2023 dư nợ tín dụng toàn chi nhánh tăng lên 2.998,3 tỷ đồng, tức tăng 672,9 tỷ đồng (tương đương 28,93%). Đến ngày 31/12/2024, dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 4.476,5 tỷ đồng, tăng 1.478,2 tỷ (tương đương 49,3%) so với cùng kỳ năm 2023.

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II được kết quả dư nợ trên là do trong những năm qua, chi nhánh luôn coi trọng công tác cho vay với phương châm hoạt động: “An toàn”.

Hiệu quả - Bền vững”. Bên cạnh việc tập trung để gia tăng dư nợ tín dụng thì ngân hàng còn tập trung duy trì tốt mối quan hệ với các khách hàng cũ, mở rộng và phát triển những khách hàng mới để tăng sức cạnh tranh trên địa bàn. Đồng thời, chi nhánh cũng thực hiện tốt yêu cầu về hiệu quả và khả năng thu hồi vốn, gắn chặt tăng trưởng tín dụng và kiểm soát rủi ro.

Xét theo kỳ hạn cho vay, tỷ trọng các khoản cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng dần trong khi đó tỷ trọng các khoản cho vay trung và dài hạn giảm dần qua các năm. Dư nợ cho vay ngắn hạn tăng trưởng khá đều qua các năm cho thấy loại hình cho vay này có xu hướng khá ổn định. Hình thức cho vay ngắn hạn giúp NH hạn chế được rủi ro tín dụng và lãi suất, đảm bảo khả năng thanh toán cho NH.

Bên cạnh đó, lượng vốn cho vay trung và dài hạn của Chi nhánh luôn đạt khoảng 50-60% để tập trung vốn trung và dài hạn cho các DNNVV nhằm đổi mới công nghệ, sản xuất nhiều mặt hàng mới phục vụ cho phát triển kinh tế, đời sống và sản xuất mặt hàng xuất khẩu. Những con số này góp phần phản ánh nỗ lực của Chi nhánh trong việc hỗ trợ vốn SX-KD cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

2.1.3.3. Hoạt động kinh doanh khác

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động dịch vụ giai đoạn 2022 - 2024

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
Thu dịch vụ ròng	13,3	19,8	20,4
Dịch vụ thẻ	7,01	9,9	7,7
Dịch vụ thanh toán	4,03	5,62	9,66
Dịch vụ bảo lãnh	0,43	1,05	1,59
Dịch vụ KDNT và Phái sinh	0,99	1,63	1,6

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II 2022 - 2024)

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II không chỉ tập trung vào hoạt động huy động vốn, cho vay mà còn liên tục phát triển các hoạt động kinh doanh khác của một ngân hàng hiện đại. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II ngày càng chú trọng đầu tư về công nghệ, đa dạng hơn về loại hình, chất lượng, tính năng, tiện ích. Ngoài những dịch vụ truyền thống đã được cung cấp từ lâu như phát hành bảo lãnh, mở L/C, dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước...Chi nhánh còn mở rộng thêm các dịch vụ khác như: thanh toán hóa đơn điện nước, nạp thẻ điện thoại, thanh toán vé máy bay,

phát hành các loại thẻ ghi nợ nội địa, thẻ tín dụng quốc tế, hoán đổi sản phẩm... đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh với các NH khác.

Bảng 2.3 có thể thấy nguồn thu từ dịch vụ ròng có xu hướng tăng trong 3 năm từ 2022 - 2024. Cụ thể: Tổng thu dịch vụ ròng năm 2022 đạt 13,3 tỷ đồng, đến năm 2023, tổng thu dịch vụ ròng đạt 19,8 tỷ đồng tương đương 6,5 tỷ đồng so với năm 2022); tới cuối năm 2024, tổng thu dịch vụ ròng đạt 20,4 tỷ đồng tăng so với năm 2023 tăng 0,6 tỷ đồng.

2.1.3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới diễn biến phức tạp, mức độ cạnh tranh trong kinh doanh ngày càng khốc liệt, với sự chỉ đạo sâu sát, quyết liệt của ban lãnh đạo cùng sự nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ nhân viên, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm, hoạt động kinh doanh duy trì ổn định và phát triển. Điều này được thể hiện qua Bảng Kết quả hoạt động kinh doanh sau:

Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2022 - 2024

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
* Chỉ tiêu về quy mô			
Dư nợ tín dụng cuối kỳ	2.325,4	2.998,3	4.476,5
Huy động vốn cuối kỳ	2.546,5	3.014,6	4.522,3
* Chỉ tiêu về cơ cấu, chất lượng			
Tỷ lệ dư nợ/Huy động vốn	0,91	0,99	0,99
Tỷ trọng dư nợ trung dài hạn/ Tổng dư nợ	54,58%	54,6%	59%
* Các chỉ tiêu hiệu quả			
Lợi nhuận trước thuế	79,52	81,26	83,07
Lợi nhuận trước thuế bình quân đầu người	1,93	1,98	2,02
Thu dịch vụ ròng	13,3	19,8	20,4

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II 2022 - 2024)

Bảng 2.4 cho thấy, hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2022 - 2024 của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã đạt được những kết quả khả quan. Lợi nhuận trước thuế của chi nhánh tăng trưởng khá ổn định trong giai đoạn từ 2022 - 2024. Lợi nhuận trước thuế năm 2022 đạt 79,52 tỷ đồng, đến năm 2023, lợi nhuận trước thuế đạt 81,26 tỷ đồng (tăng 2,04 tỷ đồng, tới 31/12/2024, lợi nhuận trước thuế đạt 83,07 tỷ đồng). Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt, nền kinh tế trong nước và quốc tế thời gian qua gặp nhiều khó khăn, Chi nhánh đã vượt qua các thách thức và đưa hoạt động sản xuất kinh doanh đi lên là điều đáng được biểu dương. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng đã thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ nhằm tăng thu, tiết kiệm chi như gia tăng các dịch vụ về thẻ, thanh toán, bảo lãnh, thanh toán quốc tế... Tất cả những hợp lý đó đã giúp Chi nhánh vượt qua được những khó khăn do tác động từ môi trường kinh tế bên ngoài.

Đây có thể coi là điểm sáng trong công tác chỉ đạo và thực hiện đường lối chiến lược kinh doanh của Ban lãnh đạo cũng như tập thể cán bộ viên chức Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

2.2. Thực trạng chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.2.1. Chính sách cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.2.1.1. Các sản phẩm cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II được thực hiện dưới nhiều hình thức rất đa dạng, thể hiện bằng các sản phẩm cho vay khác nhau,

nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của các DNNVV.

Về việc Cho vay bổ sung vốn lưu động: Ngân hàng cho vay bổ sung vốn lưu động phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu, nguyên liệu sản xuất, thương mại... Đây là loại hình cho vay ngắn hạn, phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của DNNVV, nhưng tối đa không quá 1 năm. Ngân hàng có thể cho vay từng lần hoặc cho vay theo hạn mức. Đồng tiền cho vay có thể là đồng Việt Nam hay ngoại tệ. Còn đối với việc Cho vay đầu tư tài sản hoặc dự án: Ngân hàng cho DNNVV vay vốn để đầu tư mua sắm các tài sản cố định mới, đầu tư sửa chữa, hoán đổi, nâng cấp các TSCĐ hiện có; cho vay dự án đầu tư. Thời hạn cho vay thường là 1 năm trở lên.

2.2.1.2. Điều kiện vay vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Để được vay vốn tại NH thì các DNNVV cần phải đáp ứng các điều kiện như:

Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Phải có vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

Có tình hình tài chính lành mạnh, sản xuất kinh doanh có lãi, nếu lỗ thì phải được cơ quan có thẩm quyền xác nhận cấp bù lỗ.

Khách hàng phải mua bảo hiểm tài sản là đối tượng vay vốn, mà theo pháp luật Việt Nam quy định phải mua bảo hiểm.

Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi kèm theo phương án trả nợ khả thi phù hợp với quy định của pháp luật. hàng nhà nước.

2.2.1.3. Phương thức cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa

Cho vay từng lần: Mỗi lần vay vốn, khách hàng và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II áp dụng phương thức cho vay từng lần khi khách hàng vay có nhu cầu

vay vốn không thường xuyên. Mỗi lần có nhu cầu vay vốn, khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định.

Cho vay theo hạn mức tín dụng: Cho vay theo hạn mức tín dụng được áp dụng đối với KH vay có nhu cầu vay vốn thường xuyên và có đặc điểm sản xuất - kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

Căn cứ vào phương án, kế hoạch sản xuất, kinh doanh, nhu cầu vay vốn của khách hàng, tài sản bảo đảm tiền vay, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất, kinh doanh.

Cho vay theo dự án đầu tư: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống. Trường hợp trong thời gian chưa vay được vốn ngân hàng, khách hàng đã dùng nguồn vốn huy động tạm thời khác để chi phí theo dự án được duyệt thì Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II có thể xem xét cho vay bù đắp nguồn vốn đó trên cơ sở phải có chứng từ pháp lý chứng minh rõ nguồn vốn đã sử dụng trước.

Trường hợp hết thời gian giải ngân theo lịch đã thoả thuận ban đầu mà khách hàng chưa sử dụng hết mức vốn vay ghi trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng đề nghị thì Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II xem xét có thể thoả thuận và ký kết bổ sung hợp đồng tín dụng tiếp tục phát tiền vay phù hợp với tiến độ thi công cụ thể.

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án. Trong thời hạn hiệu lực rút vốn của hợp đồng khách hàng phải trả phí cam kết theo mức quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong

phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại ATM của ngân hàng.

2.2.2. Tình hình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.2.2.1. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn

Từ khi chuyển đổi sang mô hình bán buôn, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã xác định khách hàng mục tiêu là các DNNVV nên Chi nhánh luôn có những định hướng rõ ràng để phát triển nhóm khách hàng này. Dưới đây là bảng số liệu về số lượng DNNVV có quan hệ kinh doanh với Chi nhánh.

Bảng 2.5: Số lượng DNNVV vay vốn tại Chi nhánh giai đoạn 2022 - 2024

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Tổng DN	122	100	138	100	164	100
DN lớn	28	22,95	26	18,84	29	17,69
DNNVV	94	77,05	112	81,16	135	82,31

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II 2022 - 2024)

Từ Bảng 2.5 trên ta nhận thấy số lượng doanh nghiệp vay vốn tại Chi nhánh tăng dần qua các năm. Điều này thể hiện nỗ lực lớn của toàn thể nhân viên Chi nhánh trong việc tìm kiếm và quan hệ với khách hàng doanh nghiệp

Xét theo cơ cấu khách hàng doanh nghiệp, quan hệ vay vốn với ngân hàng của DNNVV không ngừng tăng qua các năm cả về số lượng và duy trì tỷ trọng khoảng 75 - 83%. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng đã tạo sự quan tâm sâu sát tới tình hình sản xuất kinh doanh của các DNNVV trong địa bàn để có thể hỗ trợ vốn kịp thời tới các doanh nghiệp chưa tiếp cận vốn vay ngân hàng. Nhận thức được vai trò của DNNVV trong hoạt động kinh doanh, trong những năm tới, Chi nhánh tiếp tục có định hướng cho vay đối với DNNVV nhằm đưa khách hàng DNNVV trở thành bộ phận khách hàng chiến lược.

2.2.1.2. Doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bảng 2.6: Doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ DNNVV
giai đoạn 2022 - 2024

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Doanh số cho vay	3.421	3.988	5.425
2. Doanh số cho vay DNNVV	608,5	1.002	1.526
3. Doanh số thu nợ	3.235	3.824	5.326
4. Doanh số thu nợ DNNVV	599,5	936	1.426
5. Tỷ trọng doanh số thu nợ DNNVV (%) = (4): (3) x 100	18,5	24,4	26,77
6. Dư nợ cho vay	2.325,4	2998,3	4.476,5
7. Dư nợ cho vay DNNVV	596,1	926,95	1.400
8. Tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV (%) = (7): (6) x 100	25,63	30,91	31,27

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Doanh số cho vay phản ánh kết quả của việc phát triển, mở rộng hoạt động cho vay và tốc độ tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II trong giai đoạn 2022 - 2024. Từ Bảng 2.6 có thể thấy Doanh số cho vay của Chi nhánh tăng trưởng mạnh qua các năm

Doanh số cho vay DNNVV đạt cao nhất vào năm 2024 với doanh số 1.526 tỷ đồng, tăng 524 tỷ đồng (tương đương 34.3%) so với năm 2023.

Doanh số thu nợ DNNVV tại Chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn (~18-26%) do Chi nhánh có chính sách tín dụng tập trung vào cho vay đối tượng này. Theo đà phục hồi và tăng trưởng của nền kinh tế, các DNNVV đã SXKD có hiệu quả hơn, doanh số thu nợ DNNVV vì vậy cũng tăng lên. Điều này cho thấy các khoản giải ngân của Chi nhánh đều được thu nợ đều đặn, hoạt động sản xuất kinh doanh của

khách hàng DNNVV có hiệu quả tạo nguồn thu trả nợ cho Chi nhánh, chất lượng cho vay của Chi nhánh vì thế cũng được nâng cao.

Trong giai đoạn 2022 - 2024, tổng dư nợ cho vay của Chi nhánh nói chung và dư nợ cho vay DNNVV nói riêng tăng trưởng qua các năm phản ánh chất lượng hoạt động cho vay tốt. Xét riêng dư nợ cho vay đối với DNNVV, năm 2022, dư nợ cho vay là 596,1 tỷ đồng, tới năm 2023 dư nợ cho vay lên đến 926,95 tỷ đồng (tăng gấp 1,55 lần so với năm 2022) năm 2023, dư nợ cho vay là 926,95 tỷ đồng, tới năm 2024 dư nợ cho vay lên đến 1.400 tỷ đồng (tăng gấp 1,51 lần so với năm 2024). Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV cũng luôn chiếm từ 25-31% trên tổng dư nợ cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cho thấy cho vay DNNVV đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Bảng số liệu cũng thể hiện các khoản vay của DNNVV có chất lượng tốt nên không ngừng được mở rộng thêm. Điều đó cho thấy đối tượng khách hàng DNNVV ngày càng được Chi nhánh quan tâm và chú trọng

2.2.1.3. Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV

Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2022 - 2024

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ cho vay DNNVV	596,1	100	926,95	100	1.400	100
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	483,4	81,09	743,41	80,20	1150	82,14
Trung và dài hạn	112,7	18,91	183,54	19,80	250	17,86
Theo ngành kinh tế						
Nông nghiệp	62,3	10,45	92,14	9,94	117,11	13,9
Thương mại, dịch vụ	412,7	69,24	638,32	68,97	972,6	69,47
Công nghiệp	121,1	20,32	195,49	21,09	310,29	22,16

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Nhìn vào Bảng 2.7 trên ta có một số nhận xét về tình hình dư nợ cho vay DNNVV như sau: Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong cho vay DNNVV và thường chiếm khoảng 80-82 % trên dư nợ cho vay DNNVV của Chi nhánh. Dư nợ cho vay trung và dài hạn có xu hướng ổn định ở mức 18-20%. DNNVV vay vốn ngắn hạn chủ yếu nhằm bổ sung vốn lưu động phục vụ SXKD trong khi vốn dài hạn đáp ứng nhu cầu phát triển doanh nghiệp lâu dài.

Tình hình dư nợ cho vay DNNVV theo ngành kinh tế: Ngành thương mại dịch vụ chiếm tỉ trọng lớn trong dư nợ cho vay (trên 68%) và có xu hướng tăng dần trong giai đoạn 2022- 2024. Các DNNVV kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp cũng là đối tượng mà CN hướng tới, tỷ trọng dư nợ cho vay ở mức 20-21%.

2.2.3. Phân tích chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.2.3.1. Chỉ tiêu định lượng

- Nhóm chỉ tiêu phản ánh công tác thu nợ

Bảng 2.8: Nhóm chỉ tiêu phản ánh công tác thu nợ DNNVV

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Doanh số cho vay DNNVV	608,5	1.002	1.526
2. Doanh số thu nợ DNNVV	599,5	936	1.426
3. Dư nợ cho vay DNNVV	596,1	926,95	1.400

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Từ Bảng 2.8 trên ta thấy cùng với sự tăng lên của doanh số cho vay và dư nợ cho vay thì Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cũng thực hiện khá tốt công tác thu nợ, đặc biệt là trong cho vay DNNVV.

Có thể đánh giá tình hình thu nợ cho vay DNNVV của Chi nhánh khá sát sao và đảm bảo. Đây là nhờ sự cố gắng của tập thể nhân viên phòng khách hàng doanh nghiệp của Chi nhánh đã thực hiện tốt nhiệm vụ của mình, thường xuyên

giữ liên lạc với khách hàng, nhắc nhở khách hàng khi có khoản nợ sắp đến hạn hoặc khi khách hàng có khả năng trả nợ trước hạn.

Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn trong hoạt động cho vay

Thông tư 02/2013/TT-NHNN, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã thực hiện phân loại nợ, theo đó dư nợ cho vay DNNVV của Chi nhánh được chia thành 5 nhóm, cụ thể như sau:

Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn

Nhóm 2: Nợ cần chú ý

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ

Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

Trong đó: Nợ xấu bao gồm Nợ nhóm 3 + 4 + 5

Nợ quá hạn bao gồm Nợ nhóm 2 + 3 + 4 + 5

Bảng 2.9: Phân loại dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2022 - 2024

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ cho vay DNNVV	596,1	100	926,95	100	1.400	100
1.Nợ đủ tiêu chuẩn	588,35	98,7	891,63	96,19	1.380	98,6
2. Nợ cần chú ý	2,09	0,35	14,28	1,54	3,2	0,22
3. Nợ xấu	5,66	0,95	21,04	2,27	16,8	1,2

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Bảng 2.9 trên cho thấy dư nợ cho vay DNNVV nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) luôn chiếm tỷ trọng rất cao (trên 96%). Dư nợ nhóm 2 (Nợ cần chú ý) và nợ xấu nhóm 3 có xu hướng giảm dần cả tỷ trọng và tỷ lệ.

Hoạt động cho vay nói chung và cho vay DNNVV nói riêng được xem là có chất lượng nếu đảm bảo yếu tố an toàn. Các yếu tố này được phân tích thông qua nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn trong hoạt động cho vay dưới đây

Bảng 2.10: Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn cho vay DNNVV

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Nợ quá hạn	7,75	35,32	20
2. Nợ xấu	5,66	21,04	16,8
3. Dư nợ cho vay DNNVV	596,1	926,95	1.400
4. Dư nợ có TSĐB	584,3	916,67	1.386
5. Dự phòng rủi ro hàng năm	14,07	22	17
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,95	2,27	1,2
Tỷ trọng dư nợ có TSĐB (%)	98,02	98,92	99
Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm (%)	2,36	2,37	1,21

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Từ Bảng 2.10, có thể thấy chỉ tiêu nợ xấu trong cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II có xu hướng hơi cao ở mức 16 -21 tỉ đồng trong năm 2023 và 2024 do hệ quả tác động chung của bối cảnh kinh tế. Do một số doanh nghiệp chưa xuất được hàng hoá nên nhiều doanh nghiệp không trả nợ đúng thời hạn dẫn đến số nợ ở các nhóm nợ 3,4,5 tăng lên Trong giai đoạn 2022 - 2024, tỷ lệ nợ xấu trong cho vay DNNVV có xu hướng giảm nhẹ và vẫn giữ được ở mức dưới 2,5%. Đây là con số mà các NHTM có thể chấp nhận được.

Bên cạnh các chỉ tiêu cơ bản trên, để phân tích sâu hơn mức độ an toàn trong hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, ta xét hai chỉ tiêu Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo và Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm.

Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo: Hoạt động cho vay DNNVV luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn so với cho vay doanh nghiệp lớn vì đa phần các khoản cho vay

DNNVV có mức vay thường khá lớn, chủ đầu tư nếu không có đủ tài sản để bảo đảm cho khoản vay sẽ sử dụng các tài sản hình thành trong tương lai (tài sản hình thành từ vốn vay) làm tài sản bảo đảm, điều này dễ dẫn đến rủi ro cho ngân hàng cho vay vì nếu dự án không được triển khai đúng kế hoạch, không đi vào khai thác đúng như dự tính ban đầu thì không những ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng mà còn ảnh hưởng đến cả tài sản đảm bảo cho khoản vay ngân hàng, làm cho ngân hàng rất khó xử lý tài sản để thu hồi nợ vay (do tài sản đảm bảo vẫn chưa hình thành).

Vì vậy phần lớn các DNNVV vay vốn tại Chi nhánh đều phải có tài sản đảm bảo. Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo luôn ở mức an toàn cao và không ngừng tăng lên qua các năm (trên 98%). Trong đó 98% tài sản đảm bảo là quyền sử dụng đất và sở hữu tài sản trên đất của doanh nghiệp.

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm: Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN, Chi nhánh trích lập mức dự phòng cụ thể cho các khoản cho vay nói chung và cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng trên cơ sở hàng quý dựa trên việc xếp hạng cho các khoản cho vay. Dự phòng cụ thể được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với khoản nợ vay gốc sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được chiết khấu.

- + Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn): 0%
- + Nhóm 2 (Nợ cần chú ý): 5%
- + Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn): 20%
- + Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ): 50%
- + Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): 100%

Chi nhánh cũng trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay được phân loại từ nhóm 1 đến nhóm 4.

Như vậy qua Bảng 2.10, ta nhận thấy tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro hàng năm so với dư nợ cho vay DNNVV của Chi nhánh có xu hướng giảm và dao động quanh mức khoảng 2%. Điều này chứng tỏ Chi nhánh có danh mục cho vay với mức độ an toàn ngày càng được nâng cao.

Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay

Bảng 2.11: Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời từ hoạt động cho vay

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DNNVV	58,12	84,28	100,98
2. Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay của Chi nhánh	417,53	577,26	573,75
Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động cho vay (%)	11,22	11,49	12,27

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II)

Bất cứ hoạt động kinh doanh nào cũng phải lấy hiệu quả làm thước đo. Hiệu quả còn là chỉ tiêu tác động tới mức độ phát triển ổn định bền vững của một tổ chức kinh tế. Trong hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, chất lượng các khoản cho vay cũng được thể hiện qua nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời. Các khoản thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh có sự tăng trưởng trong 3 năm 2022 - 2024. Thu nhập lãi tăng dần theo mức độ tăng trưởng của doanh số cho vay DNNVV về cả số lượng lẫn tỷ lệ.

Tỷ trọng thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DNNVV chiếm từ 12-15% trong tổng thu nhập lãi từ hoạt động cho vay của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II chứng tỏ được hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh đảm bảo tính ổn định, Chi nhánh đã có nhiều biện pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay DNNVV

Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động cho vay dao động quanh mức 10% - 11% và có xu hướng tăng dần cũng chứng tỏ vai trò quan trọng của cho vay DNNVV trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bên cạnh đó, trong quá trình cho vay DNNVV, Chi nhánh còn phát triển bán chéo thêm được nhiều sản phẩm dịch vụ khác (hoạt động thanh toán, bảo lãnh...). Các sản phẩm dịch vụ này tạo thêm nguồn thu nhập cho chi nhánh; đồng thời, nguồn thu này tương đối bền vững và ít rủi ro hơn hoạt động tín dụng. Đây chính là một trong những điều kiện thúc đẩy chi nhánh mở rộng cho vay đối với DNNVV trong thời gian tới.

Như vậy, thông qua ba nhóm chỉ tiêu định lượng cơ bản nhằm phân tích chất lượng hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II trong giai đoạn

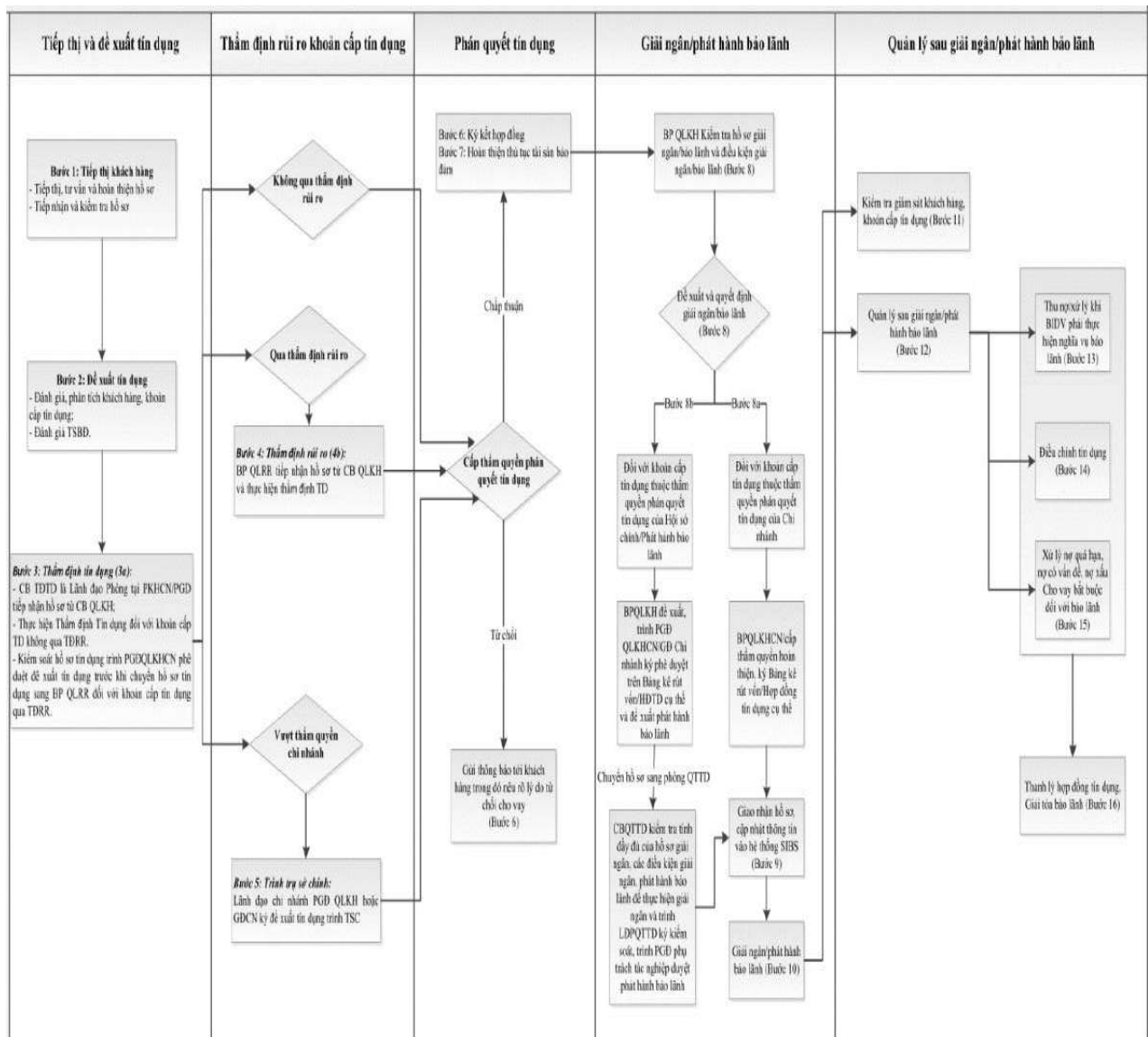
2022- 2024, ta nhận thấy hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh có chất lượng tốt, an toàn, có khả năng sinh lời và công tác thu nợ được đảm bảo.

2.2.3.2. Chỉ tiêu định tính

Bên cạnh các chỉ tiêu định lượng, chất lượng hoạt động cho vay DNNVV của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cũng được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu định tính.

Quy trình tín dụng: Quy trình cho vay DNNVV của Chi nhánh tuân thủ theo quy trình cho vay chung của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Sơ đồ 2.2: Quy trình tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II



Về sự tuân thủ các quy định của pháp luật trong hoạt động cho vay: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II luôn chấp hành nghiêm túc các quy định của Nhà nước và của Ngân hàng Nhà nước nhằm đảm bảo an toàn hoạt động cho vay nói chung và hoạt động cho vay DNNVV nói riêng. Cụ thể, về hệ số an toàn vốn tối thiểu (9,4%) được duy trì đều, quy định việc cho vay có tài sản đảm bảo và không có tài sản đảm bảo đối với những đối tượng cho vay khác nhau... Bên cạnh đó, các chỉ tiêu trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng cũng được CN tuân thủ nghiêm ngặt.

Về sự hài lòng của khách hàng: Nghiên cứu sự hài lòng của khách hàng DNNVV đang có giao dịch vay vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II vào tháng 9/2024 được thực hiện bằng phương pháp điều tra khảo sát qua bảng hỏi. Toàn bộ dữ liệu được xử lý bằng phương pháp tổng hợp và phân tích giá trị trung bình.

Theo đó bảng hỏi bao gồm 2 câu hỏi thông tin khách hàng và 23 câu hỏi nhằm tìm hiểu ý kiến đánh giá của khách hàng DNNVV về chất lượng dịch vụ cho vay. Các câu hỏi khảo sát được chia ra đánh giá thành 5 mức độ: Rất không hài lòng (1), Không hài lòng (2), Bình thường (3), Hài lòng (4), Rất hài lòng (5).

Sau khi tiến hành phát 140 phiếu khảo sát, tác giả thu về 130 phiếu trong đó có 10 phiếu không hợp lệ do các lỗi như: thiếu thông tin, chọn 2 hay nhiều mức độ cho một câu hỏi, quá nhiều đáp án trùng nhau. Dữ liệu thu thập được của 120 phiếu khảo sát hợp lệ được xử lý để phục vụ quá trình nghiên cứu.

Thông tin về khách hàng DNNVV cho thấy thời gian các Công ty sử dụng dịch vụ tại chi nhánh như sau: 65% công ty có giao dịch là từ 1 năm - dưới 3 năm, 24% các khách hàng có quan hệ từ 3 năm - dưới 5 năm. Hai nhóm đối tượng khách hàng DNNVV này đã có thời gian đủ dài quan hệ với Chi nhánh nên đã tạo điều kiện thuận lợi cho khảo sát, họ có đủ thời gian sử dụng để có thể đưa ra những ý kiến đánh giá chính xác về chất lượng dịch vụ tại Chi nhánh.

Xét về số lượng ngân hàng mà khách hàng sử dụng giao dịch, 55% nhóm khách hàng DNNVV hiện đang giao dịch với 2 đến 3 ngân hàng. Điều này cho thấy đa số khách hàng có quan hệ giao dịch với Chi nhánh có thể đưa ra đánh giá và so sánh chất lượng dịch vụ của Chi nhánh với ngân hàng khác.

Từ cơ sở lý thuyết, sự hài lòng của khách hàng là một yếu tố quan trọng có ảnh hưởng tới chất lượng dịch vụ cho vay của Chi nhánh. Để nghiên cứu sự hài lòng của khách hàng tác giả đưa ra 5 yếu tố để khảo sát bao gồm: Độ tin cậy của khách hàng đối với Chi nhánh; Sự đáp ứng; Năng lực phục vụ của Chi nhánh; Sự cảm thông và hương tiện hữu hình.

Bảng 2.12: Kết quả phân tích Số liệu khảo sát

	Tiêu chí đánh giá	Giá trị trung bình	Tổng giá trị trung bình (1)	Giá trị tối đa (2)	Tỷ lệ (%) (1):(2)
	Sự tin cậy (TC)				
1	Chi nhánh luôn thực hiện đúng theo những nội dung đã cam kết với khách hàng trong hợp đồng.	4,09	12,28	15	81,87
2	Chi nhánh thực hiện giao dịch chuẩn xác.	3,98			
3	Chi nhánh bảo mật tốt thông tin và giao dịch của khách hàng.	4,21			
	Sự đáp ứng (DU)				
1	Chi nhánh tiếp xúc và làm việc với khách hàng ngay khi khách hàng có nhu cầu.	4,17	16,63	20	83,15
2	Chi nhánh sẵn sàng phục vụ những mong muốn chính đáng của khách hàng.	4,35			
3	Chi nhánh tư vấn và cung cấp đầy đủ thông tin về các khoản vay.	4,29			
4	Chi nhánh kịp thời đưa ra giải pháp khi biết được những khó khăn khách hàng gặp phải.	3,82			
	Năng lực phục vụ (PV)				
1	Cán bộ tín dụng hiểu rõ và thực hiện thành thạo quy trình thủ tục nghiệp vụ.	3,79	18,85	25	75,4
2	Cán bộ tín dụng có kiến thức thực tế về kinh tế, tài chính, kinh doanh.	3,57			
3	Khách hàng nhận được nhiều ý kiến tư vấn, góp ý có giá trị của cán bộ tín dụng.	3,58			
4	Cán bộ tín dụng luôn niềm nở, ân cần khi tiếp xúc với khách hàng.	4,01			
5	Cán bộ tín dụng hướng dẫn thủ tục cho khách hàng đầy đủ và dễ hiểu.	3,90			
	Sự cảm thông (CT)				
1	Chi nhánh thể hiện sự quan tâm đến khách hàng.	4,70			

2	Nhân viên chi nhánh hiểu rõ và ghi nhớ yêu cầu của khách hàng.	4,36	12,98	15	86,53
3	Chi nhánh có nhiều chương trình khuyến mãi, chính sách chăm sóc khách hàng tốt.	3,92			
Phương tiện hữu hình (PT)					
1	Cơ sở vật chất của chi nhánh rất hiện đại.	4,08	21,08	25	84,32
2	Địa điểm giao dịch của chi nhánh rất dễ tìm.	4,59			
3	Quầy giao dịch được sắp xếp tiện lợi cho KH	4,21			
4	Các mẫu biểu rõ ràng, đơn giản.	4,11			
5	Nhân viên Chi nhánh có trang phục đẹp, lịch sự.	4,09			
Sự hài lòng (HL)					
1	Hài lòng khi giao dịch với Chi nhánh.	4,31	13,08	15	87,2
2	Hài lòng với cung cách phục vụ của Chi nhánh.	4,53			
3	Hài lòng với chất lượng dịch vụ cho vay mà Chi nhánh cung cấp.	4,24			

Từ Bảng 2.12 cho thấy Chi nhánh đang làm tốt và chưa tốt ở những mảng nào, và qua đó tác động đến các yếu tố trên để nâng cao sự hài lòng của khách hàng. Đa phần các yếu tố đều đạt kết quả cao, gần với kết quả tối đa. Trong đó, các tiêu chí: Sự tin cậy, đáp ứng, Sự cảm thông và Phương tiện hữu hình đều đạt giá trị trung bình trên 80% so với giá trị tối đa.

Tuy nhiên, Chi nhánh cần phải chú ý quan tâm và cải thiện Năng lực phục vụ. Mặc dù kết quả giá trị trung bình không quá thấp so với những yếu tố còn lại, nhưng giá trị này còn cách khá xa so với giá trị tối đa (chỉ đạt 75,4%), chứng tỏ Chi nhánh chưa nỗ lực hết sức để nâng cao năng lực phục vụ khách hàng.

Cụ thể, đối với Sự tin cậy, giá trị trung bình của tiêu chí 1 và 3 đã trên mức 4, chứng tỏ phần lớn Chi nhánh luôn thực hiện đúng theo những nội dung đã cam kết với khách hàng trong hợp đồng và bảo mật tốt thông tin và giao dịch của khách hàng nhưng cần chú ý giao dịch chuẩn xác hơn, tránh những sai sót không đáng có.

Đối với Sự đáp ứng, Chi nhánh đã tiếp xúc và làm việc với khách hàng ngay khi khách hàng có nhu cầu, sẵn sàng phục vụ những mong muốn chính đáng của khách hàng, tư vấn và cung cấp đầy đủ thông tin về các khoản vay, nhưng nhiều lúc còn chưa kịp thời đưa ra giải pháp khi biết được những khó khăn khách hàng gặp phải.

Đối với Năng lực phục vụ, cán bộ tín dụng luôn niềm nở, ân cần khi tiếp xúc với khách hàng, hướng dẫn thủ tục cho khách hàng đầy đủ và dễ hiểu. Tuy nhiên, cán bộ cần chú ý nâng cao những kiến thức về kinh tế, tài chính, kinh doanh và thực hiện thành thạo quy trình thủ tục nghiệp vụ hơn nữa để đưa ra nhiều ý kiến tư vấn, góp ý có giá trị cho khách hàng.

Đối với Sự cảm thông, đa phần Chi nhánh thể hiện sự quan tâm đến khách hàng, nhưng Chi nhánh cần có nhiều chương trình khuyến mãi, chính sách chăm sóc khách hàng tốt hơn để gia tăng sự hài lòng của khách hàng.

Và cuối cùng, có thể thấy Phương tiện hữu hình của Chi nhánh được khách hàng đánh giá tương đối tốt, tất cả các tiêu chí đều có giá trị trên 4 là mức độ hài lòng, đây là một điểm mạnh mà Chi nhánh cần phải tiếp tục phát huy.

Nhìn chung lại thì Sự hài lòng của khách hàng DNNVV tại chi nhánh đang cho thấy những kết quả khả quan. Phần lớn khách hàng đều cảm thấy hài lòng khi giao dịch và chất lượng dịch vụ cho vay mà Chi nhánh cung cấp. Tuy nhiên, bảng khảo sát chỉ là nghiên cứu tại một thời điểm nhất định nên kết quả trên chỉ có ý nghĩa tại thời điểm thực hiện khảo sát.

2.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.3.1. Nhân tố chủ quan

a) Chính sách tín dụng của Ngân hàng:

Để phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và thị trường Tài chính quốc tế NHNN đã chủ động, liên tục giảm các mức lãi suất điều hành nhằm tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thanh khoản cho các tổ chức tín dụng, giảm chi phí vay vốn của doanh nghiệp và người dân. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cũng đã thực hiện giảm lãi suất cho vay đối với dư nợ hiện hữu bình quân 1%/năm.

b) Chất lượng cán bộ:

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II thường xuyên tổ chức các đợt tập huấn tập trung

và sát hạch dành cho các cán bộ tín dụng. Bên cạnh đó, việc gặp gỡ và tiếp xúc khách hàng để đẩy mạnh công tác tín dụng cũng là chính sách ngân hàng đang đẩy mạnh phát triển để nâng cao trình độ chuyên môn dành cho các cán bộ nhân viên trong Chi nhánh. Đồng thời, đây cũng là thời gian để cán bộ tín dụng học hỏi thêm kiến thức mới và học nắm được những đặc thù của mỗi ngành sản xuất kinh doanh, am hiểu tường tận về luật pháp, nắm vững thông tin thị trường và điều quan trọng hơn cả là nâng cao trình độ thẩm định tín dụng.

c) Thông tin tín dụng:

Muốn thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác và toàn diện thì cần phải có bộ phận tổng hợp, phân tích và xử lý thông tin, loại trừ những thông tin bị nhiễu. Chất lượng thông tin ảnh hưởng trực tiếp tới khoản vay. Thông tin tín dụng càng nhanh, càng chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng càng cao. Ngược lại, khi thông tin tín dụng không được cung cấp một cách đầy đủ và kịp thời thì sẽ dẫn đến quyết định cho vay của cán bộ tín dụng là sai lầm, việc đầu tư của ngân hàng là không hiệu quả và có thể xảy ra tình trạng mất vốn.

2.3.2. Nhân tố khách quan

a) Môi trường kinh tế

Trong giai đoạn 2022 - 2024 mức tăng trưởng của Việt Nam vẫn cao hơn đáng kể so với mặt bằng chung của khu vực và trên toàn thế giới. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, GDP năm 2024 của Việt Nam đã tăng 2,91% (trong đó quý I tăng 3,68%; quý II tăng 0,39%; quý III tăng 2,62%; quý IV tăng 4,48%).

Đối với ngân hàng, các ưu đãi của NHNN và hỗ trợ của chính phủ đối với doanh nghiệp và cá nhân, tính đến thời điểm này, đã hạn chế thiệt hại tới bảng cân đối kế toán và lợi nhuận của các ngân hàng (PwC, 2024).

Mặc dù năm 2024 lợi nhuận các NHTM vẫn duy trì ở mức khá, tuy nhiên rủi ro nợ xấu gia tăng. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cũng có những kết quả tương tự khi nợ xấu đạt trên 2,5%. Theo NHNN, tăng trưởng tín dụng năm 2024 của hệ thống ngân hàng chỉ đạt 10,14%, thấp hơn so với cùng kỳ năm trước (12,14%) và là mức thấp nhất.

Theo PwC (2024), ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng sẽ chịu tác động nặng nề nhất từ các hiệu ứng bậc hai. Cụ thể là chất lượng tín dụng của khách hàng ngày càng suy giảm, cùng với môi trường lãi suất thấp tiếp tục được duy trì. Thời gian qua, với sự hỗ trợ kịp thời và hiệu quả của Chính phủ, ngành Ngân hàng không gặp phải những bất lợi đáng kể so với phần còn lại của nền kinh tế. Tuy nhiên, vẫn có những lo ngại tiềm ẩn khi những tác động vốn đang được trì hoãn này diễn ra trong tương lai.

b) Môi trường pháp lý

NHNN đã ban hành các văn bản (Thông báo số 35/TBNHNN ngày 7/2/2020, văn bản 79/NHNN-VP ngày 3/1/2020, văn bản 541/NHNN-TD ngày 4/2/2020, văn bản 1117/NHNN-TD ngày 24/2/2020 và 1425/NHNN-TDCNKT ngày 6/3/2020) chỉ đạo các ngân hàng tự cân đối nguồn vốn, tiết kiệm chi phí hoạt động để vừa thực hiện cơ cấu lại nợ, miễn/giảm lãi vay, phí thanh toán vừa xem xét cho vay mới phục vụ sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và người dân; thường xuyên theo dõi, đánh giá tình hình của khách hàng vay vốn để triển khai kịp thời và hiệu quả các biện pháp hỗ trợ; ổn định mặt bằng lãi suất huy động và cho vay; đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán của người dân.

c) Nhân tố từ phía DNNVV

Theo Tổng cục Thống kê, tính chung năm 2024, có tới 101,7 nghìn doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể, vì sản xuất không hiệu quả và sản phẩm không xuất được hàng hoá tình trạng doanh nghiệp tạm dừng hoặc giải thể.

2.4. Đánh giá chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

2.4.1. Những kết quả đạt được

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế Việt Nam gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp tại Việt Nam đã và đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thử thách. Thêm vào đó, các ngân hàng trên cùng địa bàn cũng có

sự cạnh tranh gay gắt gây ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của chính các ngân hàng. Với sự nỗ lực hết mình của Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên trong những năm qua, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã giành được những thành tựu đáng khích lệ trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay DNNVV nói riêng.

Dư nợ cho vay DNNVV năm 2024 đạt hơn 1000 tỷ đồng, gấp gần 3 lần so với năm 2022 và tăng dần qua các năm cho thấy Chi nhánh đã đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn ngắn hạn và một phần vốn trung dài hạn cho các DNNVV, tạo điều kiện giúp các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn. Đây là kết quả nỗ lực của Chi nhánh trong việc phát triển hoạt động tín dụng đối với DNNVV, đa dạng hóa cơ cấu khách hàng. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã có những chính sách khách hàng linh hoạt, hợp lý để có thể vừa giữ chân khách hàng cũ, vừa thu hút các khách hàng mới. Tỷ trọng dư nợ đối với các DNNVV trong tổng dư nợ của toàn chi nhánh những năm gần đây luôn chiếm khoảng 25 - 35% và có xu hướng tăng dần qua các năm chứng tỏ ngân hàng đã quan tâm đến việc mở rộng cho vay đối với đối tượng DNNVV.

Ngoài ra, Doanh số thu nợ DNNVV của chi nhánh năm 2024 cũng đạt cao hệ số thu nợ và vòng quay vốn tín dụng ở mức tốt giúp cho khả năng luân chuyển vốn của Chi nhánh tăng. Khả năng quay vòng vốn nhanh giúp ngân hàng nhanh chóng đáp ứng nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp, góp phần mở rộng hoạt động cho vay DNNVV, đồng thời giúp ngân hàng nhanh chóng có vốn để tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực khác.

Số lượng DNNVV vay vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II cũng tăng dần qua các năm, luôn chiếm tỷ trọng lớn trên 70% so với tổng số doanh nghiệp vay vốn tại Chi nhánh. Điều này đã thể hiện rõ nỗ lực của Chi nhánh trong việc tìm kiếm khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã

chú trọng đơn giản hóa thủ tục vay vốn giúp tiết kiệm thời gian và công sức của khách hàng, giúp khách hàng tiếp cận vốn thuận lợi hơn, nhiều khách hàng đã đạt kết quả sản xuất kinh doanh tốt nhờ nguồn vốn vay Chi nhánh, doanh thu tăng lên, phong trào sản xuất kinh doanh ngày càng mở rộng. Trong những năm qua, Chi nhánh đã có nhiều khách hàng khởi đầu là doanh nghiệp nhỏ đã phát triển và mở rộng được quy mô của mình bằng nguồn vốn vay từ Chi nhánh. Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay DNNVV của Chi nhánh cũng có sự tăng trưởng rõ rệt trong 3 năm 2022 - 2024, đặc biệt đã đạt hơn 100 tỷ đồng vào năm 2024. Thu nhập lãi tăng dần theo dư nợ cho vay DNNVV cả về số lượng lẫn tỷ lệ. Như vậy, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã nhận thức được vai trò quan trọng của các DNNVV trong nền kinh tế thị trường, trong những năm qua đã luôn chú ý đến việc mở rộng quan hệ, đáp ứng nhu cầu vay vốn, đồng thời thực hiện tốt các quy định, chỉ thị về cho vay đối với loại hình doanh nghiệp này. Từ đó thấy được mục tiêu nâng cao chất lượng cho vay DNNVV của chi nhánh đã phần nào được đảm bảo, góp phần nâng cao tầm quan trọng của hoạt động cho vay DNNVV trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân

2.4.2.1. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được thì chất lượng hoạt động cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II vẫn còn tồn tại một số hạn chế.

Thứ nhất, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II huy động vốn nhiều nhưng dư nợ cho vay đối với DNNVV còn thấp mà nhu cầu về vốn của các DNNVV lại rất cấp thiết, ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng đối với các DNNVV, và cũng sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng. Điều này cũng một phần là do Chi nhánh chưa tận dụng tối đa nguồn khách hàng DNNVV và chưa mở rộng được các dịch vụ khác cho khách hàng.

Thứ hai, tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II còn rất cao. Theo tính toán bởi NHNN, tỷ lệ nợ xấu và nợ tiềm ẩn rủi ro là 3,8% và tỷ lệ nợ xấu nội bảng là 1,8%. Như vậy con số tỷ lệ nợ xấu 2,5% vào cuối năm 2023 thể hiện chất lượng thu hồi dư nợ của Chi nhánh chưa thực sự hiệu quả.

Thứ ba, các hợp đồng cho DNNVV vay vẫn chủ yếu dựa trên cơ sở tài sản bảo đảm, chưa mạnh dạn áp dụng cho vay theo tín chấp dù đã có quy định về việc cho vay không có tài sản đảm bảo. Trong khi đó, yêu cầu về tài sản bảo đảm là một trong những rào cản ngăn doanh nghiệp tiếp cận vốn vay vì rất ít DNNVV có thể đáp ứng các điều kiện về tài sản đảm bảo, đặc biệt là các doanh nghiệp mới đi vào hoạt động hoặc doanh nghiệp đầu tư phát triển sản phẩm mới. Hơn nữa, Chi nhánh cũng giới hạn những tài sản có thể nhận làm tài sản đảm bảo; việc xác định giá trị tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh cũng rất khó khăn, ngân hàng thường đưa ra mức giá thấp hơn giá trị thị trường. Ngoài ra, việc quản lý, định giá và xử lý tài sản bảo đảm trong trường hợp không thực hiện được hợp đồng vay vốn cũng rất phức tạp, gây tốn kém thời gian và chi phí của ngân hàng.

2.4.2.2. Nguyên nhân

a) Nguyên nhân khách quan

Do ảnh hưởng của dịch Covid dẫn đến sự khó khăn của nền kinh tế trong nước, các doanh nghiệp và ngành ngân hàng cũng đã phải chịu rất nhiều ảnh hưởng. Hàng hóa được sản xuất trong nước cũng phải chịu sức ép cạnh tranh rất mạnh với hàng hóa ngoại nhập và hàng nhập lậu. Do thiếu năng lực quản lý cũng như trình độ kỹ thuật, năng lực tài chính yếu kém... nên một số doanh nghiệp làm ăn thua lỗ phải giải thể, phá sản cũng gây ảnh hưởng xấu tới ngân hàng. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh trong ngành Ngân hàng Việt Nam hiện nay cũng trở nên ngày càng gay gắt do hội nhập kinh tế thế giới đang diễn ra sâu rộng. Chi nhánh cũng gặp nhiều khó khăn khi phải cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài với tác phong làm việc chuyên nghiệp cũng như công nghệ hiện đại.

Mặt khác, vẫn còn tồn tại một số nguyên nhân khách quan từ phía DNNVV,

đó là DNNVV thường có quy mô vốn nhỏ, TSĐB lại có giá trị thấp nên không đủ để vay lượng vốn mà doanh nghiệp cần. Phần lớn các DNNVV chưa thực hiện đúng chế độ kế toán chuẩn quy định, báo cáo tài chính còn chưa minh bạch.

Nhiều chủ DNNVV còn thiếu kiến thức, kỹ năng và năng lực quản lý. Do đó nhiều dự án lập ra nhưng không lường hết những khó khăn phát sinh trong quá trình thực hiện nên thất bại dẫn đến thua lỗ, không trả được nợ biến những khoản vay thành rủi ro đối với Chi nhánh.

Ngoài ra, DNNVV còn thiếu thông tin về thị trường, đối tác, tình hình cạnh tranh, ... để phục vụ cho quá trình SXKD. Chính vì thiếu những thông tin ấy nên đã đầu tư vào những lĩnh vực mà nhu cầu gần như bão hòa hoặc sản xuất không đáp ứng được nhu cầu dẫn đến khả năng tiêu thụ kém, không thu hồi đủ vốn để trả nợ ngân hàng.

Có nhiều DNNVV còn sử dụng vốn sai mục đích, không phù hợp với những điều kiện trong hợp đồng tín dụng đã ký hay không trả nợ đúng hạn cho Chi nhánh gây ra các khoản nợ quá hạn. Trong thực tế, không ít các DNNVV sử dụng vốn vay vào các mục đích trục lợi cá nhân hoặc đầu tư vào những ngành nghề bất hợp pháp. Vì vậy, nếu Chi nhánh không được kiểm tra giám sát thường xuyên và đôn đốc trả nợ sẽ gây ra rủi ro.

b) Nguyên nhân từ phía Ngân hàng

Thứ nhất, đội ngũ cán bộ tham gia công tác tín dụng của chi nhánh đã được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ bài bản nhưng vẫn còn tồn đọng một số cán bộ chưa thực hiện tốt trách nhiệm đối với công việc và chưa có nhiều kỹ năng bán hàng, tư vấn khách hàng. Điều này có thể làm mất đi khách hàng triển vọng hoặc lựa chọn các khách hàng có khả năng trả nợ không cao, dẫn đến phát sinh các khoản nợ xấu.

Thứ hai, các hình thức cho vay DNNVV còn đơn giản: Hiện nay chủ yếu là cho vay từng lần và theo hạn mức tín dụng. Việc tìm kiếm các dự án đầu tư gặp phải sự cạnh tranh từ phía ngân hàng khác. Điều này làm hạn chế sự thu hút của Chi nhánh đối với khách hàng, chưa làm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

Thứ ba, Chi nhánh thiếu thông tin tín dụng về DNNVV, nguồn thông tin vẫn dựa vào khách hàng là chủ yếu. Trong khi nhiều doanh nghiệp cung cấp báo cáo tài chính chưa được kiểm toán, độ chính xác, tin cậy của thông tin không cao, chưa phản ánh đúng đắn tình hình của doanh nghiệp. Đây là lý do dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm gây rủi ro nghiêm trọng từ việc cho vay DNNVV.

Thứ tư, Chi nhánh chưa có chính sách Marketing cụ thể với đối tượng DNNVV như nghiên cứu thị trường các DNNVV, nghiên cứu chiến lược quảng bá, chiến lược phân phối, ... nên hiệu quả kinh doanh chưa đạt như mong muốn.

Và cuối cùng, việc xử lý nợ xấu của Ngân hàng vẫn chưa hiệu quả do công tác thu hồi dư nợ cho vay chưa được xử lý triệt để. Mặt khác, nhiều cán bộ tín dụng của chi nhánh còn rất trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn và hiểu biết về khách hàng, môi trường kinh doanh lại phức tạp và nhiều biến động, đòi hỏi các cán bộ tín dụng phải có khả năng linh hoạt, nhạy bén trong xử lý vấn đề.

Kết luận chương 2

Trong chương 2 đã phân tích thực trạng chất lượng hoạt động cho vay đối với các DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Có thể thấy công tác nâng cao chất lượng cho vay DNNVV của Chi nhánh đã có nhiều kết quả nhất định, bên cạnh đó vẫn tồn tại một số vấn đề, tác giả cũng chỉ ra một số các nguyên nhân gây ra những tồn tại đó. Những hạn chế là không thể tránh khỏi, nhất là trong bối cảnh kinh tế xã hội biến động phức tạp, sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng ngày càng gay gắt. Vì thế, để tạo điều kiện mở rộng quan hệ tín dụng, hỗ trợ các DNNVV phát triển trong thời gian tới, đồng thời nâng cao chất lượng cho vay với nhóm đối tượng khách hàng này cần phải có những giải pháp đồng bộ và hoàn chỉnh.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUYỆN KIM THÀNH HẢI DƯƠNG II

3.1. Định hướng phát triển và nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

3.1.1. Chủ trương phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhà nước

DNNVV ngày càng có vị thế và vai trò to lớn đối với nền kinh tế ở hầu hết các nước trên thế giới và ở Việt Nam không phải ngoại lệ. Nhận thức rõ vấn đề phát triển DNNVV là một nhiệm vụ chính trị quan trọng trong chiến lược xây dựng quan hệ sản xuất mới. Để thúc đẩy DNNVV phát triển, trong thời gian tới, cần tập trung hỗ trợ các doanh nghiệp này ở một số mặt sau:

Về công nghệ: Cần hỗ trợ đổi mới công nghệ tại DNNVV như hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ cao; tạo thuận lợi cho thương mại hóa công nghệ được phát triển; phát triển các DNNVV sử dụng các công nghệ tiên tiến với đặc thù của Việt Nam; thúc đẩy hợp tác và phổ biến công nghệ thông qua biện pháp hợp tác công nghệ giữa các học viện, viện nghiên cứu, ngành công nghiệp và Chính phủ. Bên cạnh đó, cần phải có cơ chế hỗ trợ tra cứu thông tin khoa học và công nghệ, sở hữu trí tuệ để các DNNVV có thể tiếp cận một cách có hiệu quả hơn nguồn thông tin sáng chế phục vụ nhu cầu sản xuất và đổi mới công nghệ.

Về tiếp cận tài chính, tín dụng: Cần tập trung tháo gỡ những khó khăn trong tiếp cận tài chính, tín dụng cho các DNNVV. Ngân hàng Nhà nước ngoài việc điều hành lãi suất theo hướng duy trì lãi suất thấp, ưu đãi hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn thì cần chỉ đạo các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng chủ động tiếp cận DNNVV để tư vấn cho vay các dự án kinh doanh có hiệu quả, mở rộng các loại hình cho vay tín chấp và cho vay dựa trên phương án kinh doanh. Khuyến khích các ngân hàng thương mại áp dụng hình thức đánh giá điểm tín nhiệm doanh

nghiệp để mở rộng cho vay tín chấp đối với các doanh nghiệp có dự án, phương án sản xuất kinh doanh khả thi; cơ cấu lại các khoản vay vốn với lãi suất cao trước đây. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có chính sách khuyến khích ngân hàng thương mại có tỷ lệ dư nợ cho vay các DNNVV ở mức cao.

Về thông tin: Hiện nay, các DNNVV gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận thông tin về các chính sách, pháp luật. Vì vậy, cần có chính sách tăng cường năng lực tiếp cận thông tin chính sách pháp luật cho khối DNNVV như xây dựng trang thông tin điện tử về hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp, trong đó cập nhật đầy đủ các chính sách hỗ trợ cho DNNVV được ban hành từ cấp Chính phủ đến các bộ, ngành, địa phương ở các lĩnh vực như trợ giúp về thuế, hỗ trợ công nghiệp phụ trợ, khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp nông thôn, chính sách khoa học công nghệ đối với doanh nghiệp,... Khuyến khích, hỗ trợ DNNVV tham gia Chương trình xúc tiến thương mại quốc gia. Tăng cường triển khai áp dụng đấu thầu qua mạng để khuyến khích và tạo điều kiện tiếp cận thông tin cho các DNNVV.

Về phát triển nguồn nhân lực: Triển khai có hiệu quả các hoạt động trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực hằng năm cho DNNVV; định kỳ tổ chức điều tra, khảo sát để nắm bắt nhu cầu sử dụng nguồn nhân lực của DNNVV, thông qua đó để có cơ sở đổi mới nội dung, phương thức phù hợp yêu cầu nguồn nhân lực; rà soát và lồng ghép các giải pháp tăng cường đầu tư phát triển dạy nghề để nâng cao chất lượng nguồn lao động, đặc biệt là lao động kỹ thuật; hoàn thiện hệ thống thông tin thị trường lao động; phát triển các hình thức thông tin thị trường lao động, nhất là hình thức giao dịch về việc làm chính thức trên thị trường lao động nhằm kết nối cung - cầu lao động; tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình tuyển dụng lao động phù hợp với yêu cầu SXKD. Hơn nữa, cần tăng cường công tác đào tạo nâng cao năng lực quản trị cho DNNVV; bồi dưỡng kiến thức pháp luật và tổ chức các hoạt động dưới nhiều hình thức nhằm tuyên truyền, khuyến cáo các doanh nghiệp cần thực thi theo đúng pháp luật.

Phát triển các vườn ươm doanh nghiệp: Kinh nghiệm ở nhiều nước cho thấy để khuyến khích đổi mới và phát triển DNNVV, đặc biệt hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp, rất cần tạo các trung tâm vườn ươm. Theo ưu tiên của Chính phủ, trước

mất, thí điểm xây dựng vườn ươm doanh nghiệp trong một số lĩnh vực ưu tiên, tập trung vào đổi mới sáng tạo, phát triển sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng cao, thân thiện với môi trường và có tính cạnh tranh cao. Do vậy, cần có hệ thống chính sách thúc đẩy thành lập doanh nghiệp mới và nâng cao khả năng làm chủ doanh nghiệp trong các lĩnh vực này bao gồm tài trợ, nhân sự, thông tin và các dịch vụ hỗ trợ để thành lập doanh nghiệp.

3.1.2. Định hướng phát triển và nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

Theo định hướng phát triển chung của NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II trong giai đoạn chiến lược 2030 và hướng tới mục tiêu trở thành một trong những Chi nhánh hàng đầu trong hệ thống. Trên cơ sở phát huy những thế mạnh sẵn có và khắc phục những hạn chế và khó khăn còn tồn đọng, NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - CN huyện Kim Thành Hải Dương II đã đề ra các định hướng phát triển và nâng cao chất lượng cho vay DNNVV trong thời gian sắp tới như sau:

- Công tác huy động vốn:

Chi nhánh cần hoàn thiện và mở rộng các hình thức huy động bao gồm cả tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi ký quỹ, ... kết hợp với mở rộng đối tượng gửi tiền bên cạnh những đối tượng truyền thống là các doanh nghiệp và các cá nhân có thu nhập cao trong địa bàn. Mục tiêu của Chi nhánh là đạt tăng trưởng vốn huy động năm sau cao hơn 20% so với năm trước.

Bên cạnh đó là gia tăng các nguồn vốn trung và dài hạn. Thông qua một số biện pháp như tăng cường huy động vốn qua việc phát hành các giấy tờ có giá như kỳ phiếu, trái phiếu. Chi phí huy động qua hình thức này tuy lớn hơn chi phí huy động qua nguồn tiền gửi nhưng lại nhỏ hơn chi phí của nguồn tiền vay. Điều này giúp CN chủ động cơ cấu lại nguồn vốn, tăng cường nguồn vốn trung dài hạn.

- Hoạt động tín dụng:

Ngân hàng có thể tăng cường các hoạt động tín dụng khác bên cạnh cho vay truyền thống như bảo lãnh, bao thanh toán, chiết khấu... để tăng thu nhập và phân tán rủi ro cho Chi nhánh.

Nâng cao chất lượng thẩm định dự án, các khoản vay và công tác đánh giá khách hàng, quản lý tín dụng. Thực hiện kiểm tra, giám sát trước, trong và sau khi cho vay theo đúng quy trình, qua đó phát hiện những rủi ro phát sinh để kịp thời đề xuất các giải pháp xử lý. Ngoài ra cần thực hiện tốt hơn nữa công tác quản lý tín dụng, phân đầu giữ tỷ lệ nợ xấu dưới 2% và thực hiện trích lập dự phòng đầy đủ.

- Nâng cao uy tín của Chi nhánh:

Điều này có thể được thực hiện qua việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, xây dựng môi trường làm việc thân thiện, chuyên nghiệp. Nhân viên Chi nhánh thực hiện nghiệp vụ nhanh chóng, thái độ lịch sự, niềm nở, hướng dẫn nhiệt tình, thể hiện phong cách giao tiếp hiện đại theo nét văn hóa riêng của Agribank. Và đặc biệt là Chi nhánh cần phải thường xuyên đảm bảo khả năng thanh toán trong mọi trường hợp, không được phép thất chi, hoãn chi với khách hàng vì lý do thiếu tiền.

Bên cạnh đó, cần phải thực hiện khâu thanh toán nhanh chóng, chính xác thông qua áp dụng công nghệ hiện đại trong giao dịch như: máy đếm tiền, máy rút tiền tự động, máy soi tiền, ... tham gia các kênh thanh toán trong và ngoài địa bàn để đảm bảo tính chính xác, tiết kiệm thời gian, thuận tiện cho khách hàng.

Xác định đối tượng khách hàng chủ đạo là các DNNVV trong địa bàn đảm bảo các yêu cầu như:

- + Doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo cho món vay;
- + Doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh, ưu tiên các DNNVV có đầu tư về công nghệ quản lý, chủ doanh nghiệp là những người có trình độ học vấn, chuyên môn cao.

Cân đối tỷ lệ vốn cố định hàng năm dành cho đầu tư khách hàng DNNVV trên cơ sở chiến lược và mục tiêu chung hàng năm.

Xây dựng danh mục cho vay phù hợp với các khách hàng trong từng thời kỳ.

Đa dạng hóa ngành nghề cho vay, khách hàng vay và phương thức cho vay.

Chuẩn hóa về cơ chế, chính sách, quy trình, thủ tục cho vay; cung cấp dịch vụ cho khách hàng DNNVV đảm bảo thống nhất, chặt chẽ và đầy đủ các yếu tố pháp lý.

Xây dựng các gói sản phẩm phù hợp: Đặc thù hoạt động của DNNVV là tính đa dạng về các ngành nghề kinh doanh nên để có thể tiếp cận và phục vụ tốt hơn đối với nhóm khách hàng này, cần phải xây dựng các gói sản phẩm phù hợp và đa dạng như cho vay đầu tư, cho vay bổ sung vốn lưu động, thấu chi, bảo lãnh, bao thanh toán, góp vốn.

Xây dựng chính sách ưu đãi với DNNVV như ưu đãi lãi suất, chi phí dịch vụ, quyền mua bán ngoại tệ, mua bán ngoại tệ với tỷ giá tốt, điều kiện vay vốn, thế chấp, theo hướng khách hàng xếp loại A, quan hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ tốt; khách hàng kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ được ưu tiên mua ngoại tệ; khách hàng mở quan hệ lần đầu sẽ được ưu đãi giảm phí dịch vụ...

Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp với từng phân khúc thị trường gắn với ứng dụng tin học, đảm bảo tính công khai, minh bạch, thúc đẩy DNNVV phát triển. Hệ thống chấm điểm DNNVV cần linh hoạt, đơn giản và chính xác.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II

** Mục tiêu của giải pháp*

1) Gia tăng khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho DNNVV:

+ Đảm bảo DNNVV có thể dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn phù hợp với quy mô và chu kỳ kinh doanh.

+ Rút ngắn thời gian thẩm định và giải ngân, giảm thiểu rào cản hành chính.

2) Nâng cao chất lượng tín dụng và giảm tỷ lệ nợ xấu:

+ Thực hiện thẩm định tín dụng hiệu quả, phù hợp với đặc thù DNNVV.

+ Nâng cao năng lực đánh giá rủi ro, giám sát khoản vay để hạn chế phát sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi.

3) Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng và hình thức tài trợ vốn:

+ Phát triển các sản phẩm tín dụng linh hoạt, gắn với chu kỳ kinh doanh và lĩnh vực hoạt động của DNNVV như: vay theo hợp đồng, vay lưu động, tín dụng chuỗi cung ứng...

+ Tăng cường ứng dụng số hóa trong quản lý hồ sơ và dịch vụ sau vay.

4) Tăng cường vai trò hỗ trợ và đồng hành cùng DNNVV:

- + Chuyển từ tư duy “cấp vốn” sang “tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp phát triển”.
- + Tạo nền tảng mối quan hệ hợp tác lâu dài giữa ngân hàng và khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

5) Thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương thông qua kênh tín dụng hiệu quả:

- + Góp phần vào thực hiện chính sách phát triển DNNVV của Nhà nước.
- + Hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế địa phương, tạo việc làm và gia tăng năng lực sản xuất kinh doanh bền vững.

** Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp*

3.2.1. Nâng cao kỹ năng mềm của cán bộ tín dụng chi nhánh

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và giữ vai trò quan trọng trong quá trình ra quyết định cho vay. Vì vậy, cần phải xây dựng đội ngũ cán bộ đảm bảo cả về số lượng và chất lượng nhằm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và nâng cao chất lượng, hiệu quả của tín dụng. Tuy nhiên ảnh hưởng của dịch bệnh đã gây nhiều khó khăn và trở ngại khiến cho các cán bộ tín dụng không thể tiếp xúc trực tiếp với khách hàng như trước. Cho nên, Chi nhánh Hồng Hà cần thực hiện các giải pháp sau:

Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo kiến thức cũng như kỹ năng online cho các cán bộ tín dụng. Các chương trình đào tạo phải mang tính thiết thực, tránh dàn trải, kết hợp với việc học là công tác kiểm tra, đánh giá để tránh tình trạng được đi học nhưng không cố gắng, đi học chống chế. Ngoài kiến thức về chuyên môn, cán bộ tín dụng cũng cần phải hiểu biết sâu sắc về tâm lý cũng như nhu cầu của khách hàng.

Có bảng phân công công việc rõ ràng và chuyên môn hóa cho từng cán bộ tín dụng nhằm khắc phục tình trạng một người phải làm rất nhiều việc, xong tính hiệu quả không cao gây bất tiện cho công tác đánh giá, thẩm định, cũng như kiểm soát các khoản vay của doanh nghiệp.

Thường xuyên tổ chức các buổi trao đổi online giữa các cán bộ chi nhánh để cùng nhau bàn bạc và đưa ra giải pháp về những khó khăn, vướng mắc mà mỗi

người mắc phải trong quá trình đánh giá hoặc kiểm soát quá trình cho vay. Từ đó, mỗi cá nhân đều có thể học hỏi thêm và rút ra kinh nghiệm trong quá trình công tác.

Bên cạnh đó, cần xây dựng một chế độ thưởng phạt thích hợp, khuyến khích tinh thần làm việc cũng như trách nhiệm của từng cán bộ. Chi nhánh cần đưa thêm các cơ chế động lực riêng, ngoài cơ chế mà Hội sở chính ban hành, để thúc đẩy cán bộ tín dụng trong việc tìm kiếm và tư vấn các khách hàng có nhu cầu vay vốn.

Ngoài ra, Chi nhánh cũng cần phải quan tâm đến công tác sắp xếp và sử dụng cán bộ, phân đúng người đúng việc; từ đó giúp mỗi cán bộ làm việc với đúng năng lực của mình, phát huy khả năng sáng tạo trong công việc, tránh gây lãng phí nguồn nhân lực. Chi nhánh nên tạo ra môi trường làm việc phù hợp và có những chính sách đãi ngộ hợp lý để động viên, khích lệ kịp thời các cán bộ, giúp họ yên tâm công tác và muốn cống hiến nhiều hơn cho Chi nhánh.

3.2.2. Nâng cao khả năng thu thập và xử lý thông tin

Hệ thống thông tin đối với các ngân hàng là đặc biệt quan trọng, nó liên quan chủ yếu đến công tác thẩm định và phân tích tín dụng. Hệ thống thông tin càng đầy đủ và chính xác thì hoạt động tín dụng đạt chất lượng càng cao. Những thông tin về khách hàng DNNVV mà ngân hàng quan tâm thường là: Tư cách pháp nhân của doanh nghiệp, năng lực tài chính, quy mô hoạt động, ngành nghề kinh doanh, khả năng quản lý điều hành của chủ doanh nghiệp.

Các thông tin này có thể thu thập được từ nhiều nguồn khác nhau gồm: từ chính doanh nghiệp cung cấp, từ các ngân hàng khác, các đối tác làm ăn, từ các cơ quan Nhà nước có liên quan.

Do đó, mục đích của việc nâng cao khả năng cập nhật, thu thập thông tin là giúp cho cán bộ tín dụng lựa chọn được những khách hàng đáng tin cậy và các phương án kinh doanh có tính khả thi cao, nhằm đảm bảo vốn vay được thu hồi đầy đủ, đúng kỳ hạn, tránh rủi ro. Trong bối cảnh đại dịch, cán bộ tín dụng không có nhiều cơ hội để trực tiếp tìm đến doanh nghiệp thu thập thông tin thì việc nâng cao khả năng xử lý thông tin là cực kỳ cần thiết.

Trước tiên, Chi nhánh cần có trách nhiệm làm cho cán bộ tín dụng hiểu rõ

tầm quan trọng của việc tiếp xúc, phỏng vấn khách hàng dù là online. Chính hoạt động này sẽ giúp cho ngân hàng có được những thông tin ban đầu về doanh nghiệp. Đây cũng là cơ hội để quan sát hành vi, đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp, lựa chọn những khách hàng tốt. Một người quản lý doanh nghiệp tốt sẽ chuẩn bị các thông tin tài chính đầy đủ và một yêu cầu vốn vay đã được chuẩn bị kỹ lưỡng.

Để tăng cường hơn nữa trong công tác thu thập và xử lý thông tin, ngoài những thông tin được cung cấp trực tiếp từ khách hàng, cán bộ tín dụng cũng cần phải tìm hiểu về mối quan hệ của doanh nghiệp với những tổ chức tín dụng khác mà doanh nghiệp đã hoặc đang có quan hệ vay mượn từ trước từ nhiều phía, nhiều kênh khác nhau, nhằm đa dạng hóa nguồn thông tin. Từ đó, tạo điều kiện cho việc tổng hợp, sàng lọc thông tin có độ chính xác cao để các cán bộ có thể đưa ra những nhận định đúng đắn về khách hàng và có quyết định cho vay chính xác nhằm giảm thiểu rủi ro cho Chi nhánh.

3.2.3. Phát triển sản phẩm trọn gói cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại chi nhánh

Hiện nay, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II mới chỉ dừng lại ở việc cung cấp một số sản phẩm cho các DNNVV như: Cho vay, bảo lãnh, chiết khấu bộ chứng từ, thanh toán xuất nhập khẩu, dịch vụ tài khoản và cho thuê tài chính. Trong khi đó, các khách hàng nói chung và khách hàng DNNVV nói riêng mong muốn được sử dụng những sản phẩm trọn gói, đa tiện ích giúp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành một cách hiệu quả, tiện lợi, nhanh chóng. Mặt khác, tín dụng và dịch vụ là hai hoạt động gắn kết với nhau, sản phẩm tín dụng - dịch vụ trọn gói bao gồm cung ứng tín dụng và các dịch vụ bảo hiểm, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế... sẽ cho phép khai thác toàn diện các tiềm năng hợp tác với khách hàng DNNVV.

Ưu điểm cơ bản của giải pháp này là việc giảm chi phí của dịch vụ thông qua việc kết hợp các loại hình cụ thể cho các DNNVV thành một giải pháp hay dịch vụ “trọn gói”. Điều này là vô cùng tiện lợi và hữu ích với khách hàng trong

những giai đoạn khó khăn. Bởi vì thông thường chi phí gói dịch vụ sẽ thấp hơn tổng chi phí của từng dịch vụ khách hàng sử dụng cộng lại và cũng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các DNNVV trong việc tiếp cận và sử dụng. Việc giảm chi phí được xây dựng dựa trên sự hiểu biết của các ngân hàng về đặc thù hoạt động, quản trị tài chính - kế toán của DNNVV và các kỹ năng cụ thể khi phục vụ các DNNVV. Bên cạnh đó, việc giảm chi phí dựa trên hai nền tảng sau:

Nền tảng thứ nhất, các gói dịch vụ thường được thiết kế phục vụ một hoạt động nhất định của DNNVV; ví dụ như hoạt động xuất nhập khẩu, thanh toán các hợp đồng... Do vậy, ngân hàng sẽ lựa chọn và thiết kế gói dịch vụ để có thể tiết kiệm nguồn lực mà vẫn đảm bảo khả năng kiểm soát rủi ro và các quy trình của ngân hàng, việc tìm hiểu thông tin thị trường, hàng hóa, tư vấn hợp đồng ngoại thương. Các giải pháp gói dịch vụ chuyên cho từ đối tượng DNNVV với chi phí cạnh tranh sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian và chi phí khi sử dụng dịch vụ.

Về phía Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, nhờ cung cấp các gói dịch vụ như trên, Chi nhánh sẽ quản lý rủi ro tốt hơn cũng như tiến hành các hoạt động hỗ trợ cho DNNVV kịp thời hơn khi cần thiết.

3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và đánh giá tài sản đảm bảo

Dùng tài sản thế chấp là hình thức đảm bảo được sử dụng nhiều nhất trong các khoản vay, nó cũng mang tính an toàn nhất, giúp cho ngân hàng thu hồi được khoản vốn cho vay khi doanh nghiệp gặp sự cố. Tài sản đảm bảo là nguồn thu thứ hai của ngân hàng một khi khách hàng không còn khả năng trả được nợ và đây cũng là nguồn thu không mong muốn của ngân hàng. Do vậy, việc định giá chính xác giá trị tài sản đảm bảo là cực kỳ quan trọng. Những tài sản bảo đảm thường là: bất động sản, nhà xưởng, máy móc và thiết bị... Các bất động sản phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh tế xã hội, các chính sách của nhà nước, do đó có thể xảy ra những trường hợp lừa đảo hoặc có sự tiếp tay của cán bộ tín dụng làm cho ngân hàng không thu được nợ. Vì thế, để có thể định giá chính xác, công bằng một cách tuyệt đối là rất khó khăn.

Bên cạnh đó, để có thể kiểm soát tốt khách hàng cho vay trong điều kiện này, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II nên chú ý không chỉ dừng lại ở khâu thẩm định xét duyệt cho vay mà trong quá trình cấp tín dụng, theo diễn biến dịch bệnh để có các thẩm định lại, từ đó mới có các ứng phó thích hợp. Song song đó, ngân hàng cần nâng cấp khâu thẩm định thành dịch vụ tư vấn thẩm định để đạt 2 mục tiêu, vừa an toàn vốn vay, vừa hỗ trợ cho khách hàng thực hiện sản xuất kinh doanh tốt.

3.2.5. Kiểm soát chặt chẽ và tăng cường xử lý khoản vay có vấn đề

Ngăn ngừa và xử lý nợ quá hạn, nợ xấu là biện pháp nhằm hạn chế tối đa những khoản thiệt hại có thể xảy ra trong hoạt động cho vay. Để nâng cao chất lượng cho vay DNNVV, trước hết Chi nhánh phải sớm nhận biết, phát hiện được những khoản nợ có vấn đề; theo dõi chặt chẽ khả năng phục hồi của nhóm khách hàng khó khăn; tiến hành phân loại nợ theo quy định của NHNN và trích lập dự phòng rủi ro theo đúng quy định. Từ đó, đưa ra những biện pháp phòng ngừa và xử lý kịp thời khi khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Cán bộ tín dụng phải nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, định kỳ hàng tháng, quý, thực hiện rà soát, đánh giá tình hình khoản vay.

Phân tích nguyên nhân nợ quá hạn của từng khách hàng, sau đó đưa ra các biện pháp tháo gỡ.

Tích cực triển khai đồng bộ các giải pháp hạn chế nợ xấu phát sinh gia tăng; xử lý nợ xấu thông qua sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro, bán nợ, xử lý tài sản đảm bảo, hỗ trợ khách hàng tìm kiếm đối tác mua lại tài sản đảm bảo hoặc mua, bán sang nhượng công ty để có nguồn tiền thu hồi nợ xấu...

Thực hiện đánh giá, xác định các khoản nợ xấu đủ điều kiện để bán nợ cho Công ty quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam (VAMC).

Đánh giá, nghiên cứu đẩy mạnh các biện pháp xử lý nợ theo hình thức bán nợ, gán nợ, chuyển nợ thành vốn góp, cơ chế linh hoạt trong xử lý miễn giảm lãi để khuyến khích khách hàng nỗ lực xử lý tài sản đảm bảo hoặc huy động nguồn khác để trả nợ ngân hàng.

Đối với cán bộ dễ xảy ra nợ quá hạn, nợ tồn đọng phát sinh nhiều, thời gian kéo dài nhưng do nguyên nhân khách quan, lãnh đạo ngân hàng có thể giao chỉ tiêu cụ thể và tiếp tục thu hồi nợ. Đối với những khoản nợ quá hạn, nợ xấu do nguyên nhân chủ quan thì tùy theo mức độ nghiêm trọng của vụ việc, có những biện pháp xử lý thích hợp như buộc cán bộ cho vay phải chịu trách nhiệm đi đòi nợ, bồi thường bằng vật chất, đào tạo lại, sắp xếp lại lao động, nếu không đáp ứng yêu cầu công việc thì chuyển sang làm công việc khác.

**Điều kiện thực hiện giải pháp*

Để các giải pháp nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) phát huy hiệu quả, cần đảm bảo một số điều kiện cơ bản sau:

1) Về phía ngân hàng:

+ Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ tín dụng: Cần tổ chức đào tạo chuyên sâu cho cán bộ tín dụng về nghiệp vụ phân tích tài chính DNNVV, quản trị rủi ro tín dụng, công nghệ tài chính (fintech), cũng như kỹ năng mềm trong tư vấn và hỗ trợ khách hàng.

+ Ứng dụng công nghệ số trong quản lý tín dụng: Đầu tư và cải tiến hệ thống phần mềm quản lý hồ sơ tín dụng, đánh giá rủi ro, kiểm soát tín dụng nhằm rút ngắn thời gian xử lý và tăng độ chính xác trong ra quyết định.

+ Cải tiến quy trình và chính sách tín dụng phù hợp đặc thù DNNVV: Điều chỉnh các quy định về tài sản bảo đảm, cơ chế thẩm định, tiêu chí đánh giá năng lực kinh doanh nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho DNNVV tiếp cận vốn.

2) Về phía doanh nghiệp nhỏ và vừa:

+ Nâng cao tính minh bạch tài chính: DNNVV cần tổ chức kế toán đầy đủ, rõ ràng, minh bạch báo cáo tài chính nhằm giúp ngân hàng có cơ sở đánh giá đúng năng lực tài chính.

+ Chủ động hợp tác và chia sẻ thông tin với ngân hàng: Thiết lập mối quan hệ tin cậy và đồng hành với ngân hàng để được tư vấn, hỗ trợ và tiếp cận các nguồn vốn kịp thời.

3) Về môi trường thể chế và chính sách:

+ Hỗ trợ của Nhà nước và chính quyền địa phương: Cần có các chương trình hỗ trợ bảo lãnh tín dụng, ưu đãi lãi suất, hoặc các chính sách tín dụng đặc thù cho DNNVV trên địa bàn huyện Kim Thành.

+ Sự phối hợp giữa các bên liên quan: Bao gồm các tổ chức hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại, cơ quan thuế, hải quan và chính quyền địa phương để thúc đẩy hệ sinh thái hỗ trợ DNNVV tiếp cận tín dụng thuận lợi hơn.

4) Nguồn lực tài chính và chiến lược của ngân hàng:

+ Ngân hàng cần có nguồn vốn ổn định, lãi suất cạnh tranh để cung cấp các sản phẩm tín dụng phù hợp với nhu cầu vốn đa dạng của DNNVV.

+ Chiến lược ưu tiên DNNVV trong định hướng kinh doanh của chi nhánh là yếu tố then chốt để tập trung nguồn lực triển khai giải pháp đồng bộ.

Kết luận chương 3

Qua nghiên cứu chất lượng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, đánh giá được một số ưu điểm, nhược điểm tại công ty tại chương 2. Chương 3 đề tài đã đưa ra những định hướng, giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

Bên cạnh đó, tác giả cũng đưa ra một số kiến nghị với Chính phủ, với Ngân hàng Nhà nước, với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II và với DNNVV để phát triển hoạt động cho vay và cải thiện, nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II.

KẾT LUẬN

Trong những năm vừa qua, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II đã rất nỗ lực hoàn thiện và đổi mới kịp thời để có thể nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV và đạt được những thành tựu đáng kể. Tuy nhiên, để nâng cao chất lượng cho vay DNNVV ở mức độ cao nhất thì Chi nhánh cần phải có sự chuẩn bị các nhân tố cần thiết cho sự hoàn thiện này.

Trong đề án, tác giả hệ thống khung kiến thức cơ bản về chất lượng cho vay DNNVV. Trên cơ sở đó phân tích thực trạng cho vay DNNVV tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II, đánh giá khách quan những kết quả đạt được cùng một số vấn đề còn tồn tại, nhận định nguyên nhân và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV tại Chi nhánh.

Việc nâng cao chất lượng cho vay đối với DNNVV không những giúp cho Chi nhánh giảm thiểu được rủi ro mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo dựng được uy tín, thương hiệu trong hệ thống ngân hàng. Nhờ việc nâng cao kỹ năng mềm của cán bộ tín dụng và triển khai thêm một số gói dịch vụ đã góp phần giúp cho Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II thu hút thêm được nhiều khách hàng hơn, đồng thời giúp các DNNVV có thể yên tâm vay vốn để duy trì hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Những giải pháp đã trình bày có thể chưa đầy đủ và chi tiết do sự hạn chế về thời gian nghiên cứu cũng như sự hiểu biết của bản thân tác giả. Song, tác giả hy vọng sẽ đóng góp một phần nhỏ trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay DNNVV để Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Kim Thành Hải Dương II nói riêng và ngành ngân hàng Việt Nam nói chung ngày càng hoàn thiện hơn, có thể theo kịp các ngân hàng trên thế giới và tạo điều kiện cho nền kinh tế Việt Nam phát triển.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Báo cáo Hội thảo Công bố Báo cáo Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2015*, Hà Nội 2016.
2. Chính phủ, *Nghị định 39/2018/NĐ-CP*, ngày 11/03/2018 “*Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa*”, Hà Nội 2018
3. Chính phủ, *Nghị quyết 35/NQ-CP*, ngày 16/5/2016 “*Về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020*”, Hà Nội 2016.
4. Chính phủ, *Thông tư 01/2020/TT-NHNN* ngày 13/03/2020, Hà Nội 2020.
5. Chu Thanh Hải, *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*, Viện Hàn lâm khoa học xã hội Việt Nam, Hà Nội 2020.
7. GS.TS. Nguyễn Văn Tiến, *Giáo trình nguyên lý và nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội 2013.
8. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN*, ngày 22/4/2005 *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*, Hà Nội 2005.
9. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Thông tư 02/2013/TT-NHNN*, ngày 21/01/2013 “*Quy định về 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*”, Hà Nội 2013.
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Thông tư 39/2016/TT-NHNN*, ngày 30/12/2016 về *Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*, Hà Nội 2016.
11. Nguyễn Thị Mùi, *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Học viện Tài chính, Hà Nội 2012, (trích dẫn Nguyễn Thị Mùi 2012, tr.18).
12. PGS. TS. Nguyễn Viết Tý, *Pháp luật về hỗ trợ của nhà nước đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*, Hà Nội 2020.

13. Lê Thu Hằng, *Nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tại*

Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hồng Hà, Hà Nội 2022.

14. ThS. Nguyễn Quốc Hưng (2021), *Giải pháp tiếp cận tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam*, Tạp chí Ngân hàng, <https://tapchinganhang.gov.vn/giai-phap-tiep-can-tin-dung-ngan-hang-doi-voi-doanh-nghiep-nho-va-vua-tai-viet-nam.htm>, truy cập 22/11/2021

15. Trần Việt Hưng (2020), *Luận văn thạc sỹ “Nâng cao hiệu quả tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Việt Nam”*, Học viện Tài chính, Hà Nội.

PHỤ LỤC