

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

TRẦN HỮU HOÀNG ANH

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM –
CHI NHÁNH ĐÔNG ĐA

ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

HÀ NỘI - 2024

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

TRẦN HỮU HOÀNG ANH

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI
DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM –
CHI NHÁNH ĐÔNG ĐÀ**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ
NGÀNH TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
MÃ SỐ: 8340201**

Người hướng dẫn khoa học: TS. TRẦN PHƯỚC HUY

HÀ NỘI – 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn của tôi với đề án **Nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Đống Đa** là công trình nghiên cứu của riêng cá nhân tôi. Các số liệu, kết quả trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu khoa học nào.

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2024

Tác giả

Trần Hữu Hoàng Anh

LỜI CẢM ƠN

Với tình cảm trân trọng nhất, tác giả xin bày tỏ sự cảm ơn chân thành, sâu sắc tới Thầy giáo hướng dẫn – TS. Trần Phước Huy vì sự tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tác giả trong quá trình thực hiện luận văn.

Tác giả xin bày tỏ lòng biết ơn đến Ban Giám hiệu, các Giảng viên đã nhiệt tình giảng dạy, truyền đạt kiến thức trong quá trình tác giả theo học tại trường. Cảm ơn toàn thể cán bộ, nhân viên Trường Đại học Kinh tế Quốc dân đã tạo điều kiện thuận lợi nhất cho tác giả trong thời gian học tập và nghiên cứu nhằm hoàn thành chương trình Cao học.

Xin chân thành cảm ơn Ban Lãnh đạo, đồng nghiệp, đã tạo điều kiện để tác giả theo học chương trình đạo tạo thạc sĩ và hoàn thành bản luận văn được thuận lợi.

Cảm ơn gia đình, những người đã cùng đồng hành, hỗ trợ, giúp đỡ tác giả trong suốt quá trình học tập và hoàn thiện bản luận văn này.

Sau cùng, xin được cảm ơn các Thầy, Cô trong Hội đồng bảo vệ và kính mong nhận được sự quan tâm, nhận xét của các Thầy, Cô để tác giả có điều kiện hoàn thiện tốt hơn những nội dung của đề án nhằm đạt được tính hiệu quả, hữu ích khi áp dụng vào trong thực tiễn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2024

Tác giả

Trần Hữu Hoàng Anh

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC BẢNG	vi
DANH MỤC BIỂU	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ	viii
DANH MỤC CÁI TỪ VIẾT TẮT.....	ix
TÓM TẮT	x
CHƯƠNG 1. LỜI MỞ ĐẦU.....	1
1.1. Tính cấp thiết đề án.....	1
1.2. Mục tiêu nghiên cứu của đề án	1
1.3. Đối tượng nghiên cứu.....	2
1.4. Phạm vi nghiên cứu.....	2
1.5. Phương pháp nghiên cứu.....	2
1.6. Cấu trúc đề tài gồm:	2
CHƯƠNG 2: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA NGÂN HÀNG TMCP.....	3
2.1. Tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng TMCP.	3
2.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.....	3
2.1.2. Phân loại tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	3
2.1.3. Đặc điểm của tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng TMCP.....	3
2.2. Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của NHTM.....	4
2.2.1. Quan niệm về chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại.....	4
2.2.2. Tầm quan trọng của nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTM.....	4
2.2.3. Tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ	5
2.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng	11

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP SME TẠI NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒNG ĐA16

3.1. Khái quát về tổ chức và hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa.16

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của MSB – Đồng Đa..... 16

3.1.2. Kết quả kinh doanh của MSB – chi nhánh Đồng Đa giai đoạn 2021 – 2023..... 18

3.2. Thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp SMEs tại MSB – chi nhánh Đồng Đa.....18

3.2.1. Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ 18

3.2.2. Tỷ lệ nợ xấu 19

3.2.3. Tỷ lệ nợ quá hạn theo nhóm nợ 21

3.2.4. Cơ cấu tín dụng..... 22

3.2.5. Chỉ tiêu nợ có đảm bảo 24

3.2.6. Tỷ lệ trích lập dự phòng và tỷ lệ bao phủ nợ xấu cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng TCMP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa. 26

3.2.7. Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của các doanh nghiệp SMEs..... 27

3.3. Đánh giá chất lượng tín dụng tại MSB – chi nhánh Đồng Đa.28

3.3.1. Thành tựu đạt được của MSB – chi nhánh Đồng Đa..... 28

3.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động nâng cao chất lượng tín dụng. 29

3.3.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MSB Đồng Đa. 30

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI MSB ĐỒNG ĐA32

4.1. Định hướng của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp SMEs..... 32

4.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Đồng Đa. 32

4.2.1. Hoàn thiện hệ thống thu thập và xử lý thông tin về khách hàng vay. 32

4.2.2. Tuân thủ chặt chẽ chính sách tín dụng nội bộ và quy trình tín dụng của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam..... 32

4.2.3. Nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng 33

4.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.....	34
4.2.5. Đa dạng hóa danh mục cho vay nhằm giảm thiểu rủi ro	35
4.2.6. Quản lý, giám sát chặt chẽ quá trình giải ngân, trong và sau khi cho vay .	35
4.2.7. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.....	36
4.2.8. Thực hiện tốt công tác phân loại nợ, trích lập, xử lý dự phòng rủi ro tín dụng...	36
4.2.9. Tăng cường công tác xử lý nợ.	36
4.3. Kiến nghị.....	37
4.3.1. Kiến nghị đối với ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	37
4.3.2. Kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước.....	39
4.3.3. Kiến nghị đối với khách hàng.....	40
KẾT LUẬN	41
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	42

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1 Phân loại nợ theo TT 11/2021/TT-NHNN.....	6
Bảng 3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Đồng Đa giai đoạn 2021 – 2023..	18
Bảng 3.2. Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn năm 2021 – 2023	18
Bảng 3.3. Tỷ lệ nợ xấu cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn năm 2021 – 2023	19
Bảng 3.4. Tỷ trọng quy mô nhóm nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong năm 2023	21
Bảng 3.5. Tổng hợp quy mô dư nợ theo ngành năm 2021 - 2023.....	22
Bảng 3.6. Dư nợ của doanh nghiệp SMEs theo TSBD	24
Bảng 3.7. Trích lập dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu cho vay doanh nghiệp SMEs giai đoạn 2021 - 2023	26
Bảng 3.8. Tổng hợp doanh thu thuần cho vay các doanh nghiệp SMEs giai đoạn 2021 - 2023.....	28

DANH MỤC BIỂU

Biểu đồ 3.1. Tỷ trọng quy mô nhóm nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2023.....	22
Biểu đồ 3.2. Tỷ trọng dư nợ của từng ngành trong năm 2023	23
Biểu đồ 3.3. Cơ cấu dư nợ có TSBĐ của các doanh nghiệp SMEs trong giai đoạn 2021 - 2023	24
Biểu đồ 3.4. Dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu của khách hàng các doanh nghiệp SMEs giai đoạn 2021 - 2023	27

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 3.1. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Đồng Đa....**17**

DANH MỤC CÁI TỪ VIẾT TẮT

CBTD	Cán bộ tín dụng
CIC	Hệ thống thông tin tín dụng quốc gia Việt Nam
CLTD	Chất lượng tín dụng
ĐH	Đại học
GDP	Tổng sản phẩm nội địa
MSB	Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Hàng Hải Việt Nam
Margin	Lợi nhuận
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NPL	Tỉ lệ bao phủ nợ xấu
PGD	Phòng giao dịch
PTD	Phi tín dụng
RRTD	Rủi ro tín dụng
SMEs	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
TD	Tín dụng

TÓM TẮT

Sau đại dịch Covid – 19 kéo dài và diễn biến phức tạp là hàng loạt các sự kiện kinh tế lớn của ngành Bất động sản nổ ra dẫn tới ảnh hưởng nặng nề đến nền kinh tế nói chung và sức khỏe tài chính các doanh nghiệp nói riêng. Điều đó dẫn tới việc tiếp cận nguồn vốn phù hợp, nhất là nguồn vốn ngân hàng giúp các doanh nghiệp SMEs vượt qua khó khăn, ổn định hoạt động và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường rất cần thiết. Do diễn biến khó lường của nền kinh tế cho nên hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp SME của các ngân hàng càng tiềm ẩn nhiều rủi ro, chất lượng cho vay cần được hoàn thiện hơn.

Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đống Đa cũng là một trong số các ngân hàng đang phải tìm phương án giải quyết vấn đề về tăng trưởng quy mô bền vững gắn với quản trị tốt chất lượng tín dụng. Là một chi nhánh lớn nhất toàn hàng của MSB, chi nhánh Đống Đa luôn đảm bảo dư nợ tăng trưởng bền vững qua các năm. Tuy nhiên, đứng trước sự ảnh hưởng xấu từ nền kinh tế trong thời gian qua, MSB – chi nhánh Đống Đa cũng không tránh khỏi sự giảm sút về chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp SMEs. Dựa vào báo cáo biến động số dư và dữ liệu cảnh báo sớm của phòng Quản lý nợ từ năm 2021 đến nay, tác giả đã đánh giá chất lượng tín dụng của MSB – chi nhánh Đống Đa dựa vào các chỉ tiêu định tính và định lượng. Từ kết quả phân tích cho thấy, MSB – chi nhánh Đống Đa đang gặp phải những hạn chế cấp bách như tỉ lệ nợ xấu tăng cao, cơ cấu tín dụng không đều, tỷ trọng dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo/tổng dư nợ giảm dần,... Kết hợp từ kiến thức chuyên ngành, tác giả đã tìm hiểu nguyên nhân khách quan và chủ quan dẫn tới tình trạng chất lượng tín dụng đi xuống của chi nhánh Đống Đa. Và từ đó đưa ra giải pháp và khuyến nghị cho lãnh đạo chi nhánh.

Có thể thấy, chất lượng tín dụng không phải là vấn đề tồn tại ở riêng MSB – chi nhánh Đống Đa mà phải ở hầu hết các chi nhánh ngân hàng trong bối cảnh nền kinh tế không mấy tốt đẹp hiện tại. Do đó đề án của tác giả dưới đây sẽ bổ sung thêm một góc nhìn để có thể hỗ trợ tư vấn giúp chi nhánh Đống Đa giảm bớt tỉ lệ nợ xấu, giữ vị trí top đầu trong các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam

CHƯƠNG 1. LỜI MỞ ĐẦU.

1.1. Tính cấp thiết đề án

Theo dự báo của Ngân hàng Thế Giới (WB) trong “Báo cáo SME Việt Nam năm 2023” thì “Số lượng doanh nghiệp SME (doanh nghiệp vừa và nhỏ) tại Việt Nam sẽ tăng mạnh lên 2,4 triệu doanh nghiệp vào năm 2030, chiếm hơn 98% tổng số doanh nghiệp cả nước và đóng góp khoảng hơn 40% GDP”. Đây là khu vực được đánh giá là rất có tiềm năng phát triển kinh tế. Trong quá trình phát triển kinh tế, doanh nghiệp SMEs đóng một vai trò hết sức quan trọng đối với nền kinh tế của một quốc gia, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển như Việt Nam. Chính vì vậy Chính Phủ nước ta đã có rất nhiều chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp SMEs nhằm thúc đẩy thành phần kinh tế này phát triển, nâng cao hiệu quả kinh doanh và cạnh tranh trên thị trường trong nước cũng như quốc tế.

Tuy tín dụng doanh nghiệp có nhiều ưu điểm nhưng cũng tồn tại nhược điểm vì hoạt động tín dụng cũng là hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Những năm gần đây, ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đống Đa không ngừng tăng trưởng quy mô tín dụng, năm 2023 tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh đạt 2.850 tỷ đồng tăng hơn 35% so với năm 2021. Tuy nhiên, do chỉ tập trung vào phát triển quy mô mà chi nhánh còn thiếu sót trong các bước đánh giá, kiểm soát rủi ro tín dụng dẫn tới tỉ lệ nợ xấu cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2023 vượt ngưỡng 2% và chưa có chiều hướng dừng lại, tỉ trọng quy mô nhóm 4, nhóm 5 tăng xấp xỉ 1% so với tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs, tỉ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo giảm 2% trên tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2023. Vì vậy nhận thấy sự cần thiết của vấn đề mang tính thời sự này, người viết đã lựa chọn đề án nghiên cứu: **“Nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đống Đa”** cho đề án thạc sĩ kinh tế của mình. Dựa trên các cơ sở căn cứ khoa học, tham khảo kinh nghiệm của các NHTM trong nước và trên thế giới cũng như từ thực trạng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp SME tại MSB – chi nhánh Đống Đa, đề án xin đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm giải quyết vấn đề này.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu của đề án

- Nghiên cứu cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng NHTM và một số vấn đề liên quan đến nâng cao chất lượng tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Phân tích, đánh giá về thực trạng chất lượng tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Đống Đa.

- Đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Đồng Đa.

1.3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề án là chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp SME tại MSB – chi nhánh Đồng Đa thông qua các chỉ tiêu định lượng (*phản ánh nhóm chỉ tiêu về tăng trưởng tín dụng, nhóm chỉ tiêu về nợ có TSDB, nhóm chỉ tiêu về nợ xấu, nhóm chỉ tiêu về doanh thu thuần từ hoạt động tín dụng*) đứng trên góc độ của Ngân hàng.

1.4. Phạm vi nghiên cứu

- **Không gian nghiên cứu:** Cho vay đối với doanh nghiệp SMEs tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam chi nhánh Đồng Đa
- **Thời gian nghiên cứu:** Giai đoạn từ năm 2021 đến năm 2023

1.5. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp thu thập dữ liệu:** Thu thập thông tin số liệu từ Phòng Quản lý kinh doanh, Quản lý hiệu suất và Quản lý rủi ro khối ngân hàng doanh nghiệp Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam giai đoạn 2021 – 2023. Ngoài ra, tác giả còn thu thập thêm số liệu từ các nguồn thông tin ngoài như Báo cáo Ngân hàng Thế giới, NHNN,...
- **Phương pháp xử lý dữ liệu:** Trong quá trình thực hiện đề án, người viết sử dụng tổng hợp các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp và so sánh để làm rõ nội dung nghiên cứu mà đề án đặt ra.

1.6. Cấu trúc đề tài gồm:

Ngoài phần mục lục, danh mục các hình vẽ, danh mục các bảng biểu, danh mục các từ viết tắt, đề án được chia thành 4 chương chính: Chương 1: Mở đầu. Chương 2: Những vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại cổ phần. Chương 3: Thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp SME tại ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa. Chương 4: Giải pháp và kiến nghị nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh Đồng Đa.

CHƯƠNG 2: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA NGÂN HÀNG TMCP.

2.1. Cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng TMCP.

2.1.1. Khái niệm cho vay ngân hàng

- Theo Khoản 1 điều 2 TT 39/2016/TT-NHNN có hiệu lực ngày 30/12/2016, “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”

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

2.1.2.1. Căn cứ vào thời gian cho vay

- Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn tối đa 1 năm, vốn cho vay ngắn hạn dùng để bổ sung vào vốn lưu động tạm thời thiếu hụt, bổ sung vốn thực hiện các phương án kinh doanh mang tính thời vụ của chủ thể vay vốn

- Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 1 năm và tối đa 5 năm.

- Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm.

2.1.2.2. Căn cứ vào đối tượng đi vay

- Cho vay cá nhân: Phục vụ khách hàng vay là cá nhân, hộ gia đình, hộ kinh doanh.

- Cho vay doanh nghiệp: Phục vụ cho đối tượng là các doanh nghiệp.

2.1.2.3. Căn cứ vào tài sản bảo đảm.

- Cho vay có TSBĐ: Là loại cho vay mà người vay phải đưa tài sản vào thế chấp, cầm cố hoặc được bên thứ 3 bảo lãnh bằng việc cầm cố, thế chấp tài sản để đảo bảo nghĩa vụ trả nợ.

- Cho vay không có TSBĐ (tín chấp): Là loại cho vay mà người vay không phải đưa TSBĐ vào thế chấp mà dựa vào độ uy tín, độ tin cậy của người vay trên thị trường cho vay và thị trường kinh doanh.

2.1.3. Đặc điểm của cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng TMCP

Xuất phát từ các đặc điểm chung của SMEs là tình trạng không minh bạch về tài chính, vốn tự có thấp, khả năng tiếp cận thông tin và thị trường hạn chế, thiếu TSBĐ để

thể chấp, khả năng chống đỡ rủi ro thị trường còn thấp nên các ngân hàng thường có tâm lý thận trọng hơn khi cho vay đối với SMEs vì rủi ro cho vay là cao hơn nhiều so với khi cho vay các doanh nghiệp lớn. Các SMEs thường có nhu cầu vay vốn ngân hàng để bổ sung vốn lưu động, đầu tư vào các dự án có quy mô nhỏ, vì tiềm lực tài chính cũng như khả năng quản lý chưa thực sự đủ mạnh để đảm nhiệm các dự án có quy mô lớn.

2.2. Chất lượng cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của NHTM.

2.2.1. Quan niệm về chất lượng cho vay ngân hàng thương mại

Trước tiên ta cần hiểu rõ khái niệm về cấp cho vay, Khoản 1 điều 2 TT 39/2016/TT-NHNN có hiệu lực ngày 30/12/2016 thì “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”. Tiếp đến là khái niệm về chất lượng, theo tiêu chuẩn ISO 9000:2015 “Chất lượng là mức độ của một tập hợp các *đặc tính* vốn có của một *đối tượng* đáp ứng các *yêu cầu*. *Đặc tính*: Có thể là đặc tính vật lý (ví dụ đặc tính cơ, điện, hóa hoặc sinh); đặc tính cảm quan (ví dụ liên quan đến khứu giác, xúc giác, vị giác, thị giác, thính giác); đặc tính hành vi (ví dụ nhã nhặn, trung thực, tin cậy); đặc tính thời thời gian (ví dụ đúng lúc, sẵn có, liên tục); đặc tính về chức năng (ví dụ tốc độ tối đa của động cơ, thiết bị). *Đối tượng*: Hạng mục thực thể. Bất cứ điều gì có thể cảm nhận được hoặc nhận biết được. Ví dụ: Sản phẩm, dịch vụ, quá trình, cá nhân, tổ chức, hệ thống, nguồn lực. *Yêu cầu*: Nhu cầu hoặc mong đợi được tuyên bố, ngầm hiểu chung hoặc bắt buộc”. Xét dưới góc độ ngân hàng và đối tượng sản phẩm là cho vay ngân hàng thì ta có khái niệm chất lượng cho vay như sau “chất lượng cho vay là chỉ tiêu phản ánh mức độ NHTM đạt được trong việc giảm thiểu tổn thất của rủi ro cho vay đồng thời vẫn bảo đảm đạt được các mục tiêu tăng trưởng và sinh lời trong hoạt động cho vay của mình”. Trong hoạt động cho vay của ngân hàng, chất lượng cho vay được thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn cho vay dựa trên cơ sở ổn định, an toàn và hiệu quả; hạn chế thấp nhất các khoản nợ xấu góp phần giảm tỷ lệ nợ xấu, hạn chế rủi ro cho vay và mang lại doanh thu thuần cho ngân hàng. Để thực hiện được điều này các NHTM phải kiểm soát RRTD ở mức có thể chấp nhận được như tăng cường các biện pháp phòng ngừa, hạn chế và giảm thấp nợ quá hạn, nợ xấu trong hoạt động cho vay, giảm thấp chi phí bù đắp rủi ro, nhằm đạt được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

2.2.2. Tầm quan trọng của nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTM

Nâng cao chất lượng cho vay là điều kiện để ngân hàng làm tốt chức năng trung gian thanh toán, trung gian cho vay, là nơi điều hoà về vốn trong nền kinh tế. Việc nâng

cao chất lượng cho vay không chỉ tạo uy tín cho bản thân ngân hàng mà còn tăng khả năng đứng vững trên thị trường. Nâng cao chất lượng cho vay là cơ sở để NHTM phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng nhằm xử lý rủi ro tín dụng. Đồng thời, NHTM có thể đánh giá chính xác chất lượng danh mục tín dụng, phát hiện sớm các khoản nợ có vấn đề và dự báo khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động tín dụng để có biện pháp quản lý kịp thời và phù hợp. Việc nâng cao chất lượng tín dụng làm tăng khả năng sinh lời của các sản phẩm tín dụng ngân hàng, giảm chi phí về thời gian, thủ tục, chi phí quản lý, chi phí thiệt hại do không thu hồi được vốn vay. Việc đơn giản hoá các thủ tục trong hồ sơ vay vốn mà vẫn không ảnh hưởng đến các nguyên tắc tín dụng sẽ góp phần làm lành mạnh hoá quan hệ tín dụng, tăng quy mô khách hàng. Mặt khác, việc nâng cao chất lượng tín dụng phải luôn gắn liền với việc mở rộng cho vay. Nếu ngân hàng chỉ mở rộng cho vay mà không quan tâm đến chất lượng tín dụng thì đây là một việc làm rất mạo hiểm, có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng. Nhưng nếu ngân hàng chỉ chú tâm đến chất lượng tín dụng thì sẽ làm giảm thu thuần cho ngân hàng, đồng thời kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế.

2.2.3. Tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ

2.2.3.1. Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một chỉ tiêu phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm. Tổng dư nợ bao gồm dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Tổng dư nợ thấp chứng tỏ hoạt động tín dụng của ngân hàng yếu kém, không có khả năng mở rộng khách hàng, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém, trình độ cán bộ công nhân viên thấp... Mặc dù vậy, chỉ tiêu này cao thì chưa hẳn chất lượng khoản vay tốt. Song nếu tổng dư nợ tăng liên tục qua các năm thì lại cho thấy chiều hướng tăng lên của chất lượng tín dụng.

2.2.3.2. Tỷ lệ nợ xấu (nợ phân vào nhóm 3,4,5)

Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ khó đòi trên tổng dư nợ quá hạn của NHTM tại một thời điểm nhất định. Nợ khó đòi là khoản nợ quá hạn đã quá 3 kỳ. Chỉ tiêu này phản ánh một cách chính xác hơn khả năng mất vốn của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao thì chất lượng tín dụng của ngân hàng càng thấp.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100 \leq 2\%$$

Ở Việt Nam, theo TT52/2018/TT-NHNN có hiệu lực từ ngày 31/12/2018 quy định xếp hạng tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, các NHTM được xếp hạng A về chất lượng tín dụng khi có tỷ lệ nợ xấu so với tổng dư nợ nhỏ hơn hoặc bằng 2%. Các chỉ tiêu này có liên quan chặt chẽ với nhau và phản ánh các mức độ rủi ro tín dụng khác nhau. Đối với ngân hàng, việc khách hàng không trả nợ đúng hạn có liên quan đến thanh khoản và rủi ro thanh khoản. Nợ khó đòi là một lời cảnh báo cho ngân hàng. Khi đánh giá nợ quá hạn cũng cần phải chú ý đến một số nghiệp vụ tín dụng như việc tính toán kỳ hạn nợ, điều chuyển kỳ hạn nợ và gia hạn nợ dựa trên những cơ sở đúng đắn hay không. Cơ cấu nợ để không nằm trong chỉ tiêu nợ quá hạn, nhưng chính nợ cơ cấu cũng phản ánh phần nào khả năng mất vốn của ngân hàng. Nếu các ngân hàng cơ cấu lại nợ chỉ nhằm giảm chỉ tiêu nợ quá hạn mà không xem xét đến khả năng trả nợ của khách hàng thì nó chính là nguy cơ đối với ngân hàng.

2.2.3.3. Tỷ lệ nợ quá hạn theo nhóm nợ

Tỷ lệ nợ quá hạn theo nhóm nợ được tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn của nhóm đó trên tổng dư nợ của NHTM tại một thời điểm xác định.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn theo nhóm nợ} = \frac{\text{Nợ quá hạn theo nhóm}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp SMEs}} \times 100$$

Theo khoản 1 điều 10 TT 11/2021/TT-NHNN có hiệu lực ngày ngày 30/7/2021, thì tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ tín dụng theo 05 nhóm sau như bảng 1.1

Bảng 2.1 Phân loại nợ theo TT 11/2021/TT-NHNN

Nhóm nợ	Theo thời gian quá hạn khoản vay và khả năng trả nợ
Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn)	Khoản nợ trong hạn và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn Khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi còn lại đúng thời hạn.
Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)	Khoản nợ quá hạn đến 90 ngày Khoản nợ được điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu còn trong hạn
Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn)	Khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày Khoản nợ gia hạn nợ lần đầu còn trong hạn Khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo thỏa thuận

Nhóm nợ	Theo thời gian quá hạn khoản vay và khả năng trả nợ
	<p>Khoản nợ dù đã được điều chỉnh lại kỳ hạn thanh toán nhưng vẫn quá hạn dưới 30 ngày</p> <p>Khoản nợ trong thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra, kiểm tra</p> <p>Khoản nợ phải thu hồi theo quyết định thu hồi nợ trước hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng vi phạm thỏa thuận với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa thu hồi được trong thời gian dưới 30 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi</p>
Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ)	<p>Khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày</p> <p>Khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn 30 đến 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu</p> <p>Khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai còn trong hạn</p> <p>Khoản nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra, kiểm tra nhưng quá thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra, kiểm tra đến 60 ngày mà chưa thu hồi được</p> <p>Khoản nợ phải thu hồi theo quyết định thu hồi nợ trước hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng vi phạm thỏa thuận với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa thu hồi được trong thời gian từ 30 ngày đến 60 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi</p>
Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)	<p>Khoản nợ quá hạn trên 360 ngày</p> <p>Khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 91 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu</p> <p>Khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai</p> <p>Khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên</p> <p>Khoản nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra, kiểm tra nhưng quá thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra, kiểm tra trên 60 ngày mà chưa thu hồi được</p> <p>Khoản nợ phải thu hồi theo quyết định thu hồi nợ trước hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng vi phạm thỏa thuận với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa thu hồi được trên 60 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi</p> <p>Khoản nợ của khách hàng là tổ chức tín dụng đang được kiểm soát đặc biệt, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang bị phong tỏa vốn và tài sản</p>

Nợ được phân vào nhóm 2,3,4,5 được gọi chung là nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đến hạn thỏa thuận trên hợp đồng. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng mất vốn của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì khả năng mất vốn càng cao, chất lượng tín dụng thấp.

2.2.3.4. Cơ cấu tín dụng:

Giống như hoạt động đầu tư khác: hoạt động tín dụng của Ngân hàng cũng phải tuân thủ nguyên tắc “không bỏ tất cả trứng vào một giỏ”. Bởi vì doanh thu của Ngân hàng chủ yếu từ lãi do hoạt động tín dụng mang lại. Nếu tỷ trọng cho vay đối với một khách hàng trong tổng dư nợ quá lớn thì khi khách hàng này gặp khó khăn trong việc trả nợ cho Ngân hàng, và sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu của ngân hàng. Cũng như vậy, nếu ngân hàng chỉ tập trung cho các doanh nghiệp hoạt động trong một lĩnh vực nào đó vay thì rủi ro sẽ là rất lớn nếu như ngành đó hoạt động không hiệu quả.

2.2.3.5. Tỷ trọng dư nợ cho vay có tài sản bảo đảm

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay có TSBD (\%)} = \frac{\text{Dư nợ vay có TSBD}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy tỷ lệ phần trăm giữa nợ có tài sản đảm bảo trên tổng dư nợ của NHTM tại một thời điểm nhất định. Việc cho vay có TSDB có thể giúp ngân hàng giảm thiểu được thiệt hại khi rủi ro tín dụng xảy ra. Trong thực tế, các khoản vay cần có tài sản đảm bảo thì thông thường giá trị của khoản vay đó không được vượt quá 70% giá trị tài sản đảm bảo (còn tùy vào từng loại TSDB cụ thể). Các ngân hàng đặc biệt là các NHTM đang cố gắng tăng dần tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo, bởi đây là nguồn thu hồi nợ có giá trị của ngân hàng. Bên cạnh đó, tài sản đảm bảo cũng làm tăng trách nhiệm của khách hàng đi vay với khoản tín dụng được cấp, và tạo ra mối ràng buộc về lợi ích giữa khách hàng và ngân hàng. Vì vậy, một tỷ lệ cao hay thấp của chỉ tiêu dư nợ có tài sản đảm bảo trên tổng dư nợ cũng phản ánh được chất lượng tín dụng của ngân hàng, xét về chỉ tiêu dư nợ có đảm bảo là cao hay thấp. Tuy nhiên, chỉ tiêu này mới chỉ phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng khi có rủi ro xảy ra. Để đánh giá chất lượng tín dụng còn phải xét số vốn thực tế chưa thu hồi được khi hết hạn hợp đồng tín dụng.

2.2.3.6. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu:

Công thức tính dự phòng cụ thể:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i$$

Trong đó:

- R là tổng số tiền cần trích lập dự phòng cụ thể.

- Tổng $i=1 - n$ là tổng số tiền dự phòng cụ thể của khách hàng từ số dư nợ thứ 1 đến số dư nợ thứ n .

- $R_i = (A_i - C_i) \times r$ là tổng số tiền dự phòng cụ thể của khách hàng với số dư nợ gốc thứ i . Trong đó, A_i là số dư nợ gốc thứ i , C_i là phần giá trị khấu trừ tài sản bảo đảm của khoản nợ thứ i , r là tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm.

Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro là một chỉ số tài chính mà các tổ chức tín dụng sử dụng để đánh giá mức độ rủi ro của các khoản nợ và khoản đầu tư của mình. Tỷ lệ này thể hiện phần trăm số tiền các tổ chức tín dụng phải dành ra để dự phòng cho việc xử lý các khoản nợ và khoản đầu tư mà có khả năng không được trả lại.

Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng được tính toán dựa trên các thông tin như lịch sử tín dụng của khách hàng, độ nợ và khả năng trả nợ của khách hàng, cùng với các yếu tố tài chính khác. Tỷ lệ này thường được quy định bởi cơ quan quản lý nhà nước và phải được tuân thủ bởi các tổ chức tín dụng.

Một tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng cao hơn cho thấy rằng tổ chức tín dụng đang đặt mức độ rủi ro cao hơn cho các khoản nợ và khoản đầu tư của mình, và do đó có mức độ an toàn cao hơn. Tuy nhiên, tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng cao có thể ảnh hưởng đến khả năng cho vay của tổ chức tín dụng, vì họ phải chi tiêu nhiều hơn để đáp ứng các yêu cầu dự phòng rủi ro và có thể giảm khả năng cho vay của họ.

Theo quy định từ Thông tư 11/2021/TT-NHNN được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành ngày 30/07/2021 quy định về phương pháp trích lập dự phòng rủi ro “Số tiền dự phòng chung phải trích bằng 0.75% tổng số dư các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. Có nghĩa là cứ cho vay 1 đồng, ngân hàng phải trích dự phòng chung 0.75 đồng, mặc dù khoản vay vẫn được đánh giá là tốt. Dự phòng chung thường chiếm tỷ lệ rất lớn trong tổng số dư dự phòng”.

Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với từng nhóm nợ tăng dần như sau: Đối với nhóm 1 không phải trích lập dự phòng, nhóm 2 sẽ phải trích lập dự phòng 5%, nhóm 3 sẽ phải trích lập dự phòng 20%, nhóm 4 sẽ phải trích lập dự phòng 50%, nhóm 5 sẽ phải trích lập dự phòng 100%.

Bên cạnh tỷ lệ trích lập dự phòng, ngân hàng còn quan tâm đến tỷ lệ bao phủ nợ xấu. Tỷ lệ bao phủ nợ xấu (Non-performing loan ration) là tỷ lệ được các ngân hàng sử dụng để đánh giá khả năng phòng thủ của mình trước những rủi ro liên quan đến vấn đề

nợ xấu. Khi tiến hành cho vay, ngân hàng thường phải đối mặt với nguy cơ không thu hồi được khoản nợ. Nếu người đi vay không thể trả nợ sau 90 ngày so với thời hạn thanh toán, đây được coi là khoản nợ xấu của ngân hàng. Lúc này ngân hàng có thể sử dụng tỉ lệ bao phủ nợ xấu làm thước đo để theo dõi và quản trị rủi ro.

$$\text{Tỷ lệ bao phủ nợ xấu} = \frac{\text{Số dự phòng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ xấu}}$$

Tỷ lệ bao phủ nợ xấu tuy chỉ mang tính tương đối nhưng nó cũng là một công cụ hữu ích để đánh giá khả năng dự phòng rủi ro nợ của ngân hàng.

2.2.3.7. Chỉ tiêu lãi treo

Lãi treo là số tiền lãi mà khách hàng không trả được cho Ngân hàng khi đến hạn thanh toán. Đây cũng là một dấu hiệu quan trọng để nhận biết rủi ro tín dụng. Bởi vì việc thanh toán lãi thường không gắn liền với việc trả gốc và có giá trị nhỏ hơn gốc rất nhiều, được trả vào những thời điểm nhất định, tùy theo sự thỏa thuận của Ngân hàng và khách hàng. Khi khách hàng không thanh toán được tiền lãi của khoản vay thì có thể coi đây là một dấu hiệu thể hiện rằng doanh nghiệp đang gặp khó khăn về tài chính.

2.2.3.8. Chỉ tiêu doanh thu thuần từ hoạt động tín dụng

Ở góc độ quản trị kinh doanh, doanh thu thuần là một trong chỉ số định lượng phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và phụ thuộc vào 2 chỉ số: doanh thu và chi phí. Hai chỉ số này lại phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố, là nội hàm của việc sử dụng hiệu quả các nguồn lực (vốn, lao động, công nghệ), trình độ quản lý, quản trị doanh nghiệp, thị trường và cơ chế chính sách, môi trường kinh doanh....

Đối với hoạt động ngân hàng, hoạt động của mỗi tổ chức tín dụng, doanh thu thuần mang lại cũng không nằm ngoài quá trình đó, nguyên tắc quản trị đó. Song có sự khác biệt với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, thương mại dịch vụ, hoạt động ngân hàng là ngành kinh doanh đặc biệt trong lĩnh vực tiền tệ.

MSB – chi nhánh Đông Đa dưới sự quản trị và định hướng của Ban lãnh đạo Ngân hàng Doanh nghiệp sẽ được ban hành cụ thể giá vốn lãi vay và margin cho vay tối thiểu đối với từng phân khúc khách hàng. Điều đó dẫn tới, thu thuần từ hoạt động tín dụng của chi nhánh Đông Đa sẽ được đánh giá dựa trên chỉ tiêu bình quân margin cho vay. Margin bình quân cho vay không cao chứng tỏ khả năng kinh doanh, cách quản trị hiệu quả tín dụng của chi nhánh không tốt. Tuy nhiên, không phải margin cho vay càng cao thì hoạt động kinh doanh cho vay của chi nhánh càng hiệu quả mà còn cần phải cân

trọng trong việc cấp tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro mất vốn khi cấp tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

2.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng

2.2.4.1. Nhân tố chủ quan

Ảnh hưởng từ chi nhánh ngân hàng

- Cung cách phục vụ khách hàng

Cung cách phục vụ khách hàng sẽ được phản ánh chính bởi độ hài lòng hay không của khách hàng khi thực hiện giao dịch tại ngân hàng. Nó là nhân tố rất quan trọng ảnh hưởng đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Ngân hàng cũng chính là một doanh nghiệp kinh doanh và cung cấp dịch vụ cho người dân có nhu cầu về vay vốn hay gửi tiền. Trong kinh doanh, khách hàng là yếu tố quan trọng nhất. Nếu bạn muốn khẳng định vị thế của ngân hàng mình thì sản phẩm chất lượng thôi là chưa đủ. Mà còn cần chú trọng vào kỹ năng phục vụ khách hàng sao cho chuyên nghiệp cho nên cần phục vụ các khách hàng một cách chuyên nghiệp và chính xác nhất.

- Chính sách khách hàng

Chính sách khách hàng là những điều mà ngân hàng sẽ cam kết với khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của mình nhằm giúp khách hàng yên tâm và tin tưởng hơn. Chính sách bao gồm nhiều yếu tố như: Tư vấn, hỗ trợ, ưu đãi,...

- Phẩm chất và trình độ cán bộ

Cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng nhất đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng như chất lượng tín dụng. Đây là những người trực tiếp thực hiện tất cả các khâu của quy trình tín dụng do đó việc bảo đảm an toàn và tính sinh lời cho mỗi khoản tín dụng phụ thuộc vào trình độ cũng như đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng. Xã hội ngày càng phát triển thì càng đòi hỏi chất lượng nhân sự cao hơn để có thể xử lý kịp thời, linh hoạt và hiệu quả những tình huống có thể xảy ra trong hoạt động tín dụng, giúp ngân hàng ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Tuy nhiên, có một đội ngũ cán bộ có trình độ mới chỉ là điều kiện cần, để có thể đảm bảo được chất lượng tín dụng thì việc tổ chức sắp xếp cán bộ sẽ là điều kiện đủ. Công tác tổ chức cần phải sắp xếp một cách khoa học, đúng người, đúng việc, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban, giữa các khâu của hoạt động tín dụng. Việc tổ chức một cách chặt chẽ sẽ giúp cho ngân hàng đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, giảm thiểu rủi ro trong quá trình hoạt động tín dụng, làm cho bộ máy của ngân

hàng hoạt động trôi chảy, nhịp nhàng, nhanh nhạy trước sự biến động không ngừng của môi trường kinh doanh.

2.2.4.2. Nhóm nhân tố khách quan

a. Ảnh hưởng từ chính ngân hàng:

- Chiến lược kinh doanh dài hạn của ngân hàng

Chiến lược đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động của một ngân hàng thương mại cổ phần. Theo Tôn Tử, danh nhân lỗi lạc của Trung Hoa đã nhận định: *“Có chiến lược mà không có chiến thuật là con đường chông gai đi tới thắng lợi, có chiến thuật mà không có chiến lược thì chỉ là những níu kéo trước khi thất trận”*. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, mỗi một ngân hàng cần xây dựng được một chiến lược hoạt động của riêng mình để có thể đứng vững được trên thương trường và khẳng định được vị thế của mình trước các đối thủ cạnh tranh. Chiến lược của ngân hàng có thể chỉ tập trung vào phát triển quy mô của ngân hàng hoặc có thể tập trung phát triển chủ yếu vào các dự án đầu tư trung dài hạn...Điều này dẫn tới nếu xem nhẹ các khâu kiểm soát rủi ro khi cho vay sẽ dẫn tới các khoản nợ quá hạn trong thời gian gần.

- Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng đảm bảo hoạt động tín dụng của ngân hàng đi đúng quỹ đạo, phản ánh mục tiêu, nhiệm vụ chiến lược, phương hướng và phương pháp tài trợ của ngân hàng. Nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của một ngân hàng. Căn cứ vào tình hình cụ thể của mỗi thời kỳ mà ngân hàng hoạch định cho mình một chính sách tín dụng phù hợp. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ giúp cho ngân hàng thu hút được khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời cho hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, nhờ đó mà phát huy được năng lực của bản thân ngân hàng đồng thời tận dụng được sự thuận lợi và hạn chế tối đa bất lợi từ môi trường kinh doanh. Điều đó cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng phụ thuộc vào sự đúng đắn của chính sách tín dụng. Bất cứ ngân hàng nào muốn hoạt động tín dụng có chất lượng đều phải có chính sách tín dụng thích hợp cho ngân hàng.

- Chính sách lãi suất và quản lý rủi ro lãi suất

Lãi suất là tỷ lệ phần trăm giữa tổng số lợi tức thu được của vốn cho vay trong thời gian một năm so với số lượng của vốn cho vay.

Rủi ro lãi suất là khả năng ngân hàng phải đối mặt với sự suy giảm lợi nhuận hoặc những tổn thất về tài sản do sự biến động của lãi suất. Sự không cân xứng về kỳ hạn giữa tài sản có và tài sản nợ làm cho ngân hàng phải chịu rủi ro về lãi suất.

Chính sách lãi suất và quản lý rủi ro lãi suất cũng là một trong những nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng bởi lẽ, dựa vào chính sách lãi suất và cách quản lý rủi ro lãi suất của từng ngân hàng TMCP sẽ đánh giá được cách thức cho vay và huy động của ngân hàng đối với các doanh nghiệp để đem lại lợi nhuận tương ứng với chi phí của ngân hàng chi ra.

- Thủ tục và quy trình tín dụng

Tùy theo đặc điểm tổ chức và quản trị, mỗi ngân hàng đều tự thiết kế và xây dựng cho mình thủ tục và quy trình tín dụng riêng. Sơ lược các bước căn bản của 1 quy trình tín dụng. Quy trình tín dụng có thể phân theo nhiều giai đoạn khác nhau như: 2 giai đoạn (trước khi cấp tín dụng, sau khi cấp tín dụng), 3 giai đoạn (trước khi cấp tín dụng, trong khi cấp tín dụng, sau khi cấp tín dụng)

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định, cách thức cần phải thực hiện trong từng khâu của công tác tín dụng kể từ khi tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, công chứng, giám sát quá trình cho vay cho đến khi thu hồi được nợ. Chất lượng tín dụng có đảm bảo được hay không tùy thuộc vào sự hợp lý của các quy định ở từng bước, sự thống nhất, chặt chẽ nhưng không rườm rà của toàn bộ quy trình.

Đối với thủ tục và quy trình tín dụng của ngân hàng thể hiện khẩu vị rủi ro của ngân hàng đó chấp nhận được ở ngưỡng nào khi áp dụng vào tín dụng đối với các doanh nghiệp. Có thể một vài ngân hàng chấp nhận thủ tục nhanh gọn, quy trình tối giản để đẩy mạnh cách thức bán hàng, đẩy mạnh quy mô trong thời gian ngắn. Tuy nhiên, điều đó sẽ song hành với việc chất lượng tín dụng sẽ không được đảm bảo an toàn bởi vì thủ tục và quy trình đã được tinh giản nhất có thể để đáp ứng được thời gian triển khai của khách hàng cũng như ngân hàng.

- Thông tin tín dụng

Thông tin tín dụng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra những quyết định cần thiết liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ các nguồn có sẵn ở ngân hàng như hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của cán bộ tín dụng...; thông tin từ phía khách hàng như phỏng vấn trực tiếp, báo cáo định kỳ, từ các cơ quan, tổ chức chuyên cung cấp thông tin tín dụng; hoặc từ các nguồn thông tin khác như báo chí...Số lượng và chất lượng của thông tin có được liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích khách hàng, đánh giá thị trường để đưa ra những quyết định phù hợp. Thông tin càng đầy đủ, chính xác, toàn diện và nhanh nhạy thì khả năng

nắm bắt cơ hội và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng càng cao, chất lượng tín dụng từ đó mà được nâng lên.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Theo thông tư số 44/2011/TT- NHNN ngày 29/12/2011: “Hệ thống kiểm soát nội bộ là tập hợp các cơ chế, chính sách, quy trình, quy định nội bộ, cơ cấu tổ chức của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được xây dựng phù hợp theo quy định tại Thông tư này và được tổ chức thực hiện nhằm bảo đảm phòng ngừa, phát hiện, xử lý kịp thời rủi ro và đạt được yêu cầu đề ra”.

b. Ảnh hưởng từ phía khách hàng:

- Tư cách đạo đức của khách hàng

Khi ngân hàng cấp một khoản tín dụng cho khách hàng thì việc đảm bảo an toàn và tính sinh lời của khoản vốn đó phụ thuộc rất nhiều vào chính khách hàng vì lúc đó họ là người nắm giữ khoản tín dụng. Do đó, khách hàng là một trong những nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Nếu chỉ có sự nỗ lực từ phía ngân hàng thì khoản tín dụng được cấp cũng không được coi là có chất lượng. Để đảm bảo tính an toàn và hiệu quả cho các khoản tín dụng của ngân hàng thì khách hàng phải trung thực, minh bạch về các thông tin cung cấp cho ngân hàng như về tài chính, quản lý điều hành, trình độ lao động..., dự án kinh doanh khả thi và có đạo đức nghề nghiệp, có như vậy thì chất lượng tín dụng mới được nâng cao.

- Năng lực khách hàng

Năng lực tài chính của khách hàng mà cụ thể ở đây là các doanh nghiệp SMEs thể hiện ở khả năng sinh lãi, vốn tự có, TSĐB... Năng lực tài chính càng cao thì khả năng trả nợ của DN càng cao, đảm bảo được tính an toàn cho khoản vốn tín dụng.

Năng lực quản lý điều hành và trình độ của lao động trong DN cũng không kém phần quan trọng. Đây là yếu tố mang tính quyết định đến việc sinh lời của khoản tín dụng. Khả năng làm việc, trình độ cũng như năng lực quản lý của DN sẽ làm cho khoản vốn được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả tạo ra lợi nhuận cho DN đủ để DN có thể trả lãi cho ngân hàng đầy đủ, đúng hạn và tăng được vốn chủ sở hữu như kế hoạch đã đề ra.

- Tình hình tài sản đảm bảo của khách hàng

TSĐB là điều kiện gần như bắt buộc đối với các doanh nghiệp khi muốn quan hệ tín dụng với ngân hàng, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp SMEs. Hiện nay, ngân hàng đã nói lỏng điều kiện này đối với các doanh nghiệp SMEs trong trường hợp các doanh nghiệp này sản xuất kinh doanh có hiệu quả và có quan hệ tín dụng tốt, lâu dài

với ngân hàng. Tuy nhiên, để đảm bảo quy mô tăng trưởng của ngân hàng qua các năm nên số lượng các doanh nghiệp được vay tín chấp hiện nay ở MSB – chi nhánh Đồng Đa tăng đáng kể so với các năm trước.

c. Ảnh hưởng từ phía môi trường vĩ mô.

- Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý tốt, đầy đủ, đồng bộ sẽ góp phần tích cực vào hiệu quả của các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng.

- Môi trường kinh tế: Một nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra bình thường, đảm bảo khả năng tài chính, khả năng trả nợ đúng hạn của người vay, từ đó ảnh hưởng đến CLTD của ngân hàng.

- Môi trường chính trị - xã hội: Đạo đức xã hội liên quan đến rủi ro tín dụng, lợi dụng lòng tin để lừa đảo; đặc điểm về văn hoá, phong tục tập quán chi phối trực tiếp đến tính cách của khách hàng trong môi trường đó. Hay tình hình chính trị bất ổn sẽ làm cho nền kinh tế gặp nhiều khó khăn trong quá trình sản xuất, tiêu thụ hay thu mua nguyên vật liệu đầu vào.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP SME TẠI NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒNG ĐA

3.1. Khái quát về tổ chức và hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa.

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của MSB – Đồng Đa

Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Đồng Đa được thành lập trên cơ sở được sự chấp thuận của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tại Quyết định số 2032/QĐ-NHNN ngày 27/10/2006 v/v mở chi nhánh của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam.

Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh, mã số Chi nhánh 0200124891-011, nơi cấp: Phòng đăng ký kinh doanh - Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội, cấp lần đầu ngày 17/11/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 31/05/2023. Địa chỉ: Số 47A Huỳnh Thúc Kháng, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.

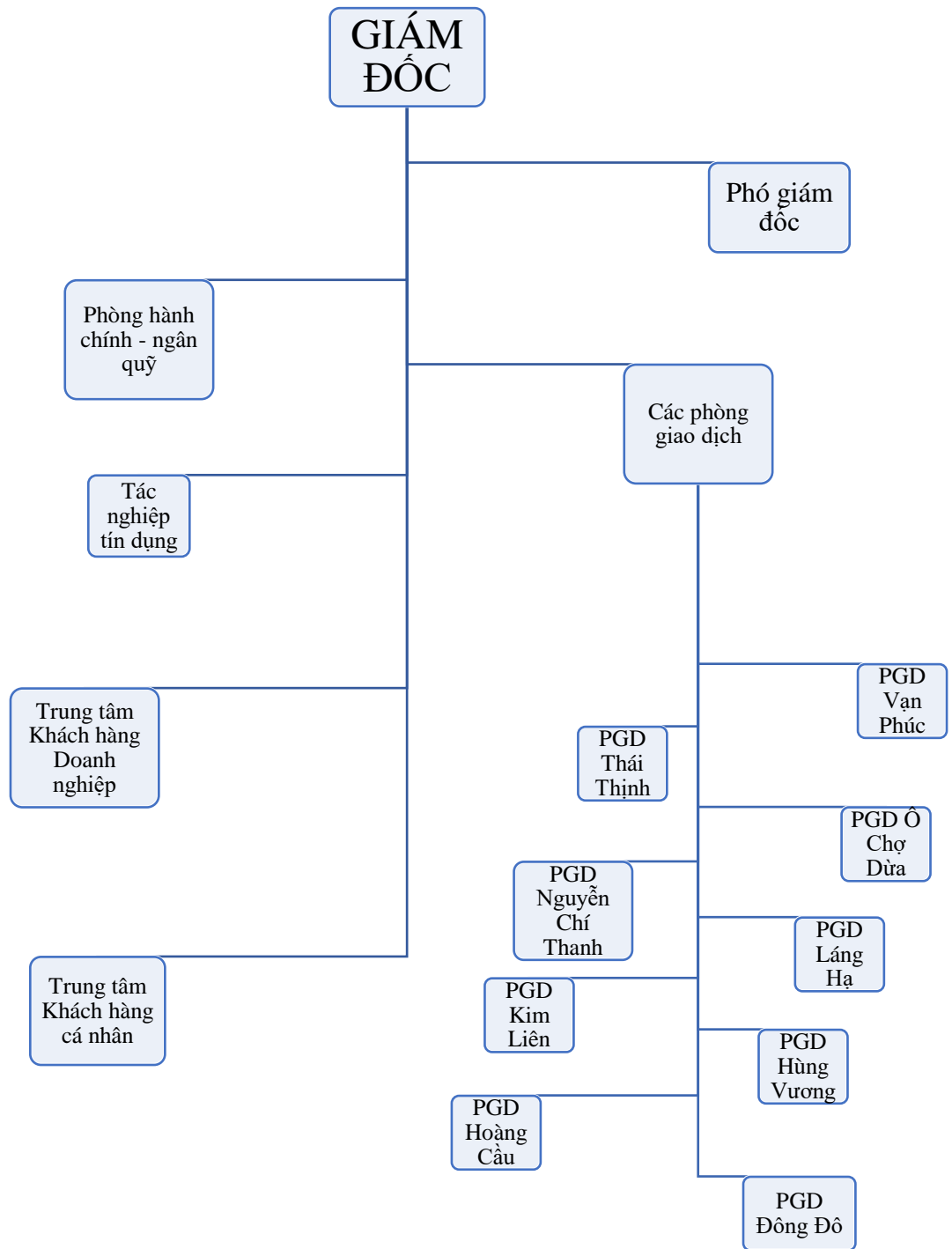
Thời điểm 31/3/2024:

- Chi nhánh có 3 phòng, ban nghiệp vụ tại trụ sở gồm:
 - + Tác nghiệp tín dụng Ngân hàng doanh nghiệp Đồng Đa
 - + Trung tâm Khách hàng Doanh nghiệp Đồng Đa
 - + Trung tâm Khách hàng cá nhân Đồng Đa

Và 9 phòng giao dịch trực thuộc (gồm: PGD Đông Đô, PGD Hoàng Cầu, PGD Hùng Vương, PGD Kim Liên, PGD Láng Hạ, PGD Nguyễn Chí Thanh, PGD Ô Chợ Dừa, PGD Thái Thịnh và PGD Vạn Phúc).

- Tổng số 162 cán bộ nhân viên (trong đó 147 cán bộ nhân viên có trình độ đại học và trên đại học; 15 cán bộ nhân viên có trình độ cao đẳng, trung cấp).

- Ban Giám đốc gồm 6 người, ông Chủ An Trung giữ chức danh Giám đốc Chi nhánh từ ngày 04/12/2022 theo Quyết định số 5555 ngày 02/12/2022 của HĐQT về việc bổ nhiệm cán bộ nhân viên.



Sơ đồ 3.1. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Đống Đa

(Nguồn: Quá trình hình thành và phát triển chi nhánh Đống Đa – Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam)

3.1.2. Kết quả kinh doanh của MSB – chi nhánh Đồng Đa giai đoạn 2021 – 2023

Bảng 3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Đồng Đa giai đoạn 2021 – 2023

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2021	2022	2023
Tổng dư nợ	5,952,092	8,514,122	10,251,698
Kết quả kinh doanh (Thu nhập – chi phí)	263,714	288,432	678,130
Số lượng khách hàng (PTD + TD)	1,662 khách	2,293 khách	2,375 khách

(Nguồn: Tổng hợp từ phòng quản lý kinh doanh khối khách hàng doanh nghiệp tại MSB)

Tận dụng tốt thời cơ, thích ứng kịp thời trong giai đoạn kinh tế gặp nhiều khó khăn, với tiềm lực về quy mô nhân sự và quy mô khách hàng cho nên MSB – chi nhánh Đồng Đa luôn duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần và quy mô qua các năm. Hoạt động kinh doanh của chi nhánh Đồng Đa trong giai đoạn 2021 – 2023 phát triển khá mạnh mẽ trên thị trường. Với số lượng phát triển khách hàng mới hàng năm hơn 900 khách hàng bao gồm cả phi tín dụng và tín dụng đem lại thu thuần cho MSB qua các năm lần lượt là 678,130 triệu đồng trong năm 2023, 288,432 triệu đồng trong năm 2022, 263,714 triệu đồng trong năm 2021. Về quy mô dư nợ toàn chi nhánh Đồng Đa năm 2023 là 10,251,698 triệu đồng, tăng 20.4% so với năm 2022, tăng 72.24% so với năm 2021.

3.2. Thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp SMEs tại MSB – chi nhánh Đồng Đa

3.2.1. Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Bảng 3.2. Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn năm 2021 – 2023

Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2021	Tốc độ tăng trưởng 2022/2021	Năm 2022	Tốc độ tăng trưởng 2023/2022	Năm 2023
Doanh số cho vay	2,143,920	20.07%	2,574,192	15.10%	2,962,877
Tổng dư nợ	2,105,329	16.28%	2,448,057	16.43%	2,850,288

(Nguồn: Tổng hợp từ phòng quản lý kinh doanh khối khách hàng doanh nghiệp tại MSB)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hoạt động cho vay của chi nhánh Đông Đa vẫn đang phát triển mặc dù hoạt động của các doanh nghiệp trên cả nước nói chung và các doanh nghiệp trên địa bàn quận Đông Đa nói riêng đang trong thời gian gặp rất nhiều khó khăn, rất nhiều doanh nghiệp phải ngừng hoạt động, phá sản khi không trụ được sau đại dịch Covid kéo dài. Hơn nữa, giá cả ngày càng leo thang, lãi suất không ổn định, tình hình kinh tế trong nước không ổn định càng gây ra khó khăn đối với việc cho vay của chi nhánh.

Doanh số cho vay tăng trưởng đều qua các năm trong giai đoạn 2021-2023. Cụ thể, năm 2022 tăng 430,273 triệu đồng, tương ứng tăng 20.07% so với năm 2021 và doanh số cho vay năm 2023 tăng 388,685 triệu đồng, tương ứng tăng 15.1% so với năm 2022. Con số này cho thấy, hiện nay các doanh nghiệp vừa và nhỏ có xu hướng vay vốn ngân hàng để phục hồi sản xuất kinh doanh. Đồng thời chứng tỏ thủ tục vay của ngân hàng không quá phức tạp, điều này đã tạo được uy tín cũng như tiếng nói đối với các doanh nghiệp SMEs tại địa bàn.

Tổng dư nợ cho thấy, năm 2022 là một năm hết sức khó khăn với ngành ngân hàng nhưng dư nợ của chi nhánh Đông Đa năm 2022 vẫn tăng 342,728 triệu đồng, tương ứng tăng 16.28% so với năm 2021 và dư nợ năm 2023 tăng 402,231 triệu đồng, tương ứng tăng 16.43% so với năm 2022. Trong các năm khó khăn vừa qua, MSB – chi nhánh Đông Đa vẫn giữ vị trí tốp đầu về phát triển quy mô dư nợ của toàn bộ hệ thống MSB. Để đạt được kết quả này thì ngoài việc duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống, MSB – chi nhánh Đông Đa đã mạnh dạn đa dạng hóa các hình thức cho vay đối với đa số đối tượng khách hàng, đặc biệt là chi nhánh đã bám sát triển khai tìm kiếm các dự án đầu tư mở rộng cho vay để tăng quy mô doanh số dư nợ trung dài hạn.

3.2.2. Tỷ lệ nợ xấu

Bảng 3.3. Tỷ lệ nợ xấu cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn năm 2021 – 2023

Đơn vị: Triệu đồng

Thời điểm	Nợ xấu	Tỷ lệ nợ xấu
31/12/2021	33,685	1.59%
31/12/2022	24,236	0.99%
31/12/2023	62,136	2.18%

(Nguồn: Tổng hợp từ phòng quản lý kinh doanh khối khách hàng doanh nghiệp tại MSB)

Qua bảng số liệu về tỷ trọng nợ xấu/tổng dư nợ của các doanh nghiệp SMEs cho thấy tình hình nợ xấu tại chi nhánh:

- + Thời điểm 31/12/2021, nợ xấu: 33,685 triệu đồng, chiếm 1.59% tổng dư nợ.
- + Thời điểm 31/12/2022, nợ xấu: 24,236 triệu đồng, chiếm 0.99% tổng dư nợ.
- + Thời điểm 31/12/2023, nợ xấu: 62,136 triệu đồng, chiếm 2.18% tổng dư nợ.

Nợ quá hạn là một chỉ tiêu rất quan trọng khi đánh giá chất lượng tín dụng bởi vì nợ quá hạn càng cao phản ánh chất lượng tín dụng của các khoản vay càng bị ảnh hưởng xấu. Dựa vào báo cáo số liệu về tình hình nợ quá hạn của chi nhánh Đồng Đa và nợ quá hạn của các doanh nghiệp SMEs cho thấy trong năm 2023, tỷ lệ nợ quá hạn các doanh nghiệp SMEs của chi nhánh Đồng Đa biến động theo tăng trưởng dư nợ của chi nhánh trong đó năm 2021: 1,59%, 2022: 0,99% và năm 2023: 2,18%. Xét về con số tuyệt đối thì năm 2023, nợ quá hạn của các doanh nghiệp SMEs ở mức 62 tỷ đồng, tăng 38 tỷ đồng so với năm 2022 cho thấy mức độ tăng đều nếu so sánh với dư nợ cho vay trong năm 2023 đã tăng 330 tỷ đồng so với năm 2022. Điều này cho thấy chi nhánh Đồng Đa chưa chú trọng nhiều đến kiểm soát chất lượng cho vay doanh nghiệp SMEs dẫn tới tỉ lệ nợ quá hạn tăng tỉ lệ thuận với dư nợ cho vay.

Lý giải nguyên nhân trên là do trong năm 2022, sau giai đoạn phục hồi sau Covid – 19 các doanh nghiệp SMEs triển khai lại hoạt động sản xuất kinh doanh, một vài doanh nghiệp vay vốn bổ sung hoạt động kinh doanh để đẩy mạnh quá trình phục hồi. Điều này dẫn tới dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs tại MSB – chi nhánh Đồng Đa tăng trưởng mạnh, cụ thể dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2022 đạt 2,520 tỷ đồng (tăng 16% so với năm 2021), tỉ lệ nợ quá giảm nhẹ so với năm 2021 do tổng dư nợ tăng mạnh so với dư nợ quá hạn. Tuy nhiên, trong năm 2023 chưa kịp hồi phục sau đại dịch Covid – 19 thì các doanh nghiệp lại tiếp tục phải chống trọi với tác động xấu từ nền kinh tế do các doanh nghiệp Bất động sản bị thắt chặt trong việc huy động vốn khiến tất cả các doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng trên đều bị ảnh hưởng nặng nề, mất khả năng thanh khoản cũng như trả các khoản nợ vay ngân hàng. Từ các yếu tố nói trên dẫn tới tỉ lệ nợ xấu năm 2023 của MSB – chi nhánh Đồng Đa tăng cao tới ngưỡng đáng báo động.

3.2.3. Tỷ lệ nợ quá hạn theo nhóm nợ

Bảng 3.4. Tỷ trọng quy mô nhóm nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong năm 2023

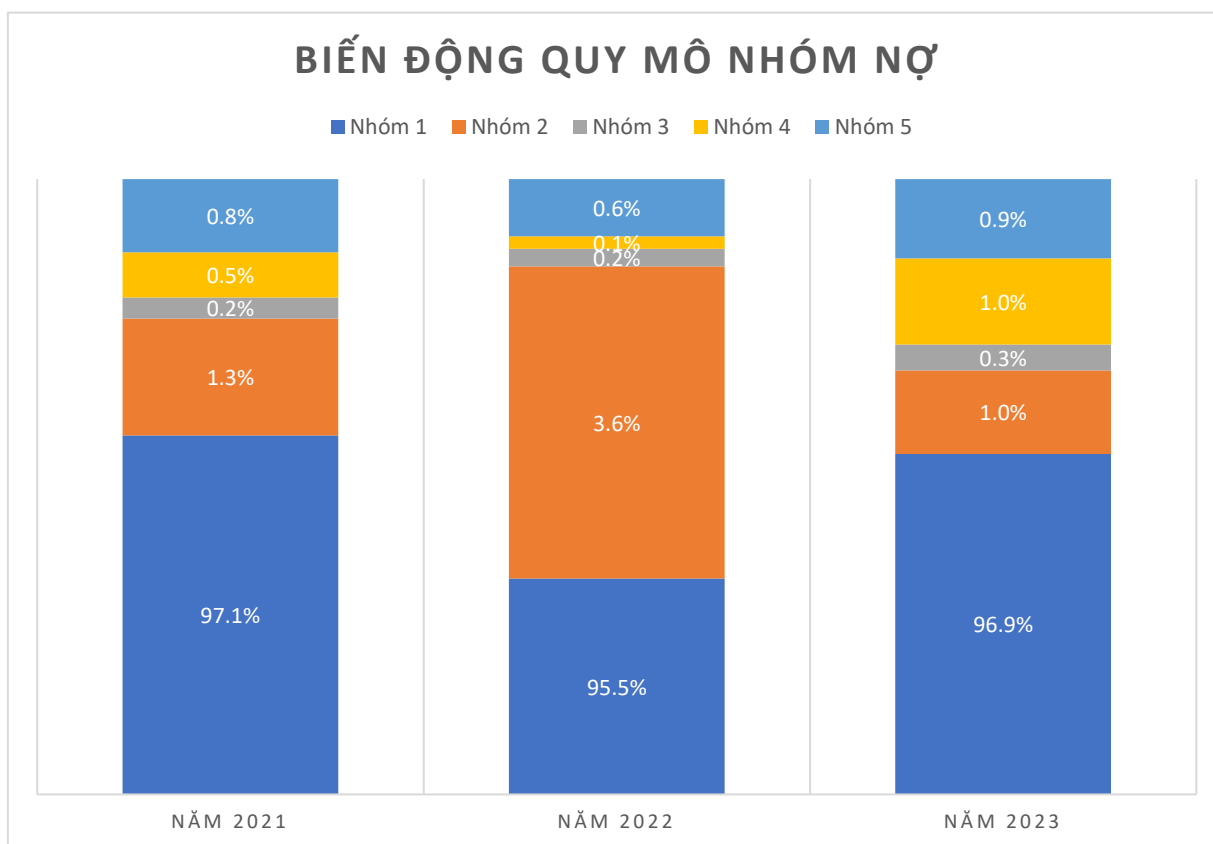
Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2021	Tỷ trọng	Năm 2022	Tỷ trọng	Năm 2023	Tỷ trọng
Nhóm 1	2,043,929	97.08%	2,336,805	95.46%	2,761,185	96.87%
Nhóm 2	27,958	1.33%	86,970	3.55%	27,093	0.95%
Nhóm 3	5,093	0.24%	4,864	0.20%	8,399	0.29%
Nhóm 4	10,841	0.51%	3,512	0.14%	27,858	0.98%
Nhóm 5	17,508	0.83%	15,907	0.65%	25,753	0.90%
Tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs	2,105,329	100%	2,448,057	100%	2,850,288	100%

(Nguồn: Tổng hợp từ phòng quản lý kinh doanh khối khách hàng doanh nghiệp tại MSB)

Qua bảng 3.4, ta có thể thấy Nợ nhóm 1: 2.761.185 triệu đồng, chiếm 96,87% tổng dư nợ. Năm 2023, nền kinh tế đang dần phục hồi sau đại dịch Covid – 19, các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh ổn định trở lại. MSB – chi nhánh triển khai đẩy mạnh tăng trưởng quy mô dư nợ dẫn tới Nợ nhóm 1 của chi nhánh Đồng Đa cũng tăng: 424.380 triệu đồng so năm 2022; tăng: 717,256 triệu đồng so với năm 2021. Nợ cần chú ý (Nhóm 2): 27.093 triệu đồng, chiếm 0,95% tổng dư nợ; giảm: 59,877 triệu đồng so năm 2022; giảm: 865 triệu đồng so với năm 2021. Nợ chú ý trong năm 2023 có xu hướng giảm một phần là do tổng dư nợ cho vay trong năm 2023 tăng trưởng mạnh so với năm 2022, một phần là do trong các năm đại dịch MSB có hỗ trợ các doanh nghiệp bằng việc tái cơ cấu nợ cho các doanh nghiệp đang có dư nợ chú ý tại MSB – chi nhánh Đồng Đa tuy nhiên tới năm 2023 các doanh nghiệp đó vẫn chưa có phương án hoạt động kinh doanh trở lại sau thời điểm suy yếu do đại dịch và tác động xấu của thị trường Bất động sản dẫn tới một số doanh nghiệp không thể hoàn thành nghĩa vụ trả nợ với Ngân hàng. Do đó, chuyển nhóm nợ chú ý sang nợ dưới tiêu chuẩn (Nhóm 3), nợ có nghi ngờ (nhóm 4), nợ có khả năng mất vốn (nhóm 5). Trong năm 2023, nợ nhóm 3 là 8,399 triệu đồng, chiếm 0.29% tổng dư nợ; tăng hơn 70% so với năm 2021 và tăng 3,306 triệu đồng (64.9%) so với năm 2021. Nợ nhóm 4: 27,858 triệu đồng, chiếm 0.9% tổng dư nợ; tăng: 9,846 triệu đồng (+280.35%) so với năm 2022; tăng: 17,017 triệu đồng (+156.97%) so với năm 2021. Nợ nhóm 5: 25,753 triệu đồng, chiếm 0.9% tổng dư nợ; tăng: 9,846 triệu đồng (+61.9%) so với năm 2022; tăng: 8,245 triệu đồng (+47.1%) so với năm 2021. Từ các thông số trên có thể dễ dàng nhận ra các con số đáng lưu ý của MSB – chi nhánh Đồng Đa, dư nợ

xấu tăng cao ở tất cả các nhóm nợ. Liệu rằng, việc tăng trưởng quy mô tín dụng trong thời điểm nền kinh tế đang dần phục hồi như hiện nay có cần phải thận trọng hơn trong việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp SMEs vẫn đang loay hoay tìm bài toán vực lại doanh nghiệp sau một thời gian dài đại dịch.



Biểu đồ 3.1. Tỷ trọng quy mô nhóm nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2023

3.2.4. Cơ cấu tín dụng

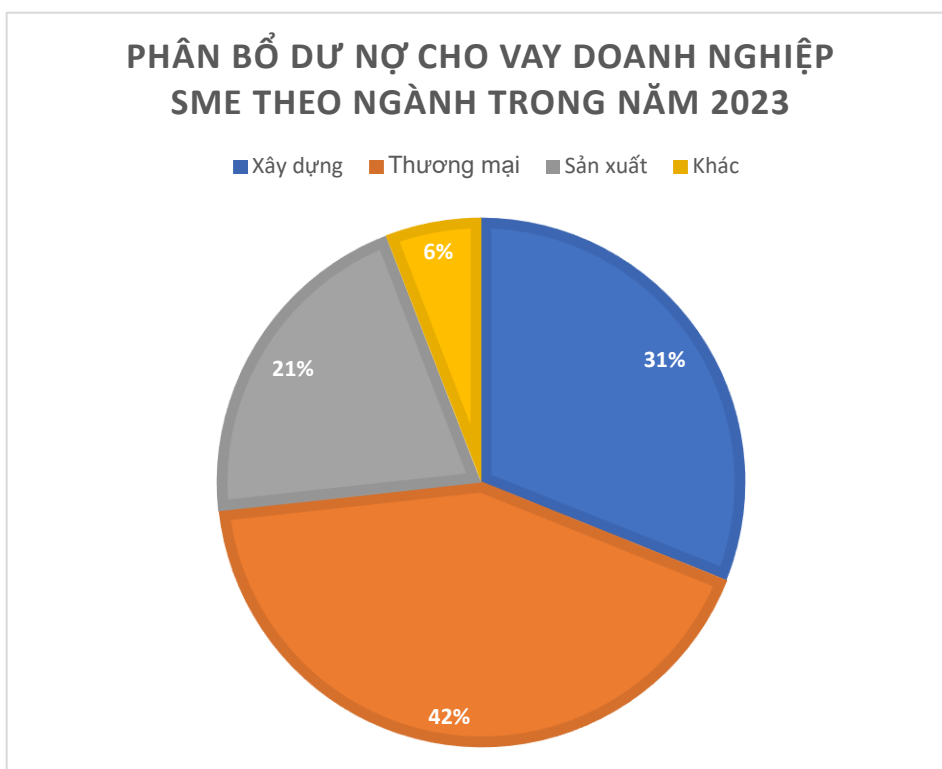
Bảng 3.5. Tổng hợp quy mô dư nợ theo ngành năm 2021 - 2023

Đơn vị: Triệu đồng

Ngành nghề	Năm 2021	Tỷ trọng	Năm 2022	Tỷ trọng	Năm 2023	Tỷ trọng
Xây dựng	781,021	37.10%	905,140	36.97%	885,299	31,06%
Thương mại	743,522	35.32%	864,309	35.31%	1,203,107	42,21%
Sản xuất	285,949	13.58%	369,801	15.11%	594,570	20,86%
Khác	294,836	14.00%	308,807	12.61%	167,312	5,87%
Tổng	2,105,329	100,00%	2,448,057	100,00%	2,850,288	100,00%

(Nguồn: Tổng hợp từ phòng quản lý kinh doanh khối khách hàng doanh nghiệp tại MSB)

Từ năm 2021 đến năm 2023, dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs không ngừng tăng lên. Theo định hướng của Ban lãnh đạo ngân hàng MSB thì Khối khách hàng các doanh nghiệp SMEs sẽ tập trung chủ yếu khai thác các ngành trọng tâm như Xây dựng, Thương mại và Sản xuất. Tuy nhiên, cơ cấu về tỷ trọng cho vay đối với các doanh nghiệp SMEs trong các ngành có sự biến động thể hiện qua các ngành thuộc lĩnh vực xây dựng giảm dần từ 37.10% năm 2021 xuống 31,06% năm 2023, trong khi đó tỷ trọng dư nợ thuộc ngành thương mại tăng dần từ 35.32% của năm 2021 lên 42,21% của năm 2023 và tỷ trọng dư nợ thuộc ngành sản xuất tăng nhẹ từ 13.58% của năm 2021 lên 20,86% của năm 2023. Điều đó chứng tỏ MSB – chi nhánh Đồng Đa đã chú trọng nhiều hơn đến loại hình cho vay đối với các doanh nghiệp thuộc các ngành Thương Mại và Sản Xuất, giảm dần tỷ trọng đối với các doanh nghiệp SMEs thuộc ngành Xây dựng và ngành Khác (dịch vụ, bất động sản,...), phù hợp với định hướng của Ban lãnh đạo cũng như chính sách khuyến khích phát triển sản xuất trong nước, phát huy thế mạnh của các ngành sản xuất kinh doanh hàng hóa thiết yếu nội địa, phù hợp với chính sách của chính phủ trong nỗ lực kiềm chế lạm phát ở thời điểm hiện tại.



Biểu đồ 3.2. Tỷ trọng dư nợ của từng ngành trong năm 2023

3.2.5. Chỉ tiêu nợ có đảm bảo

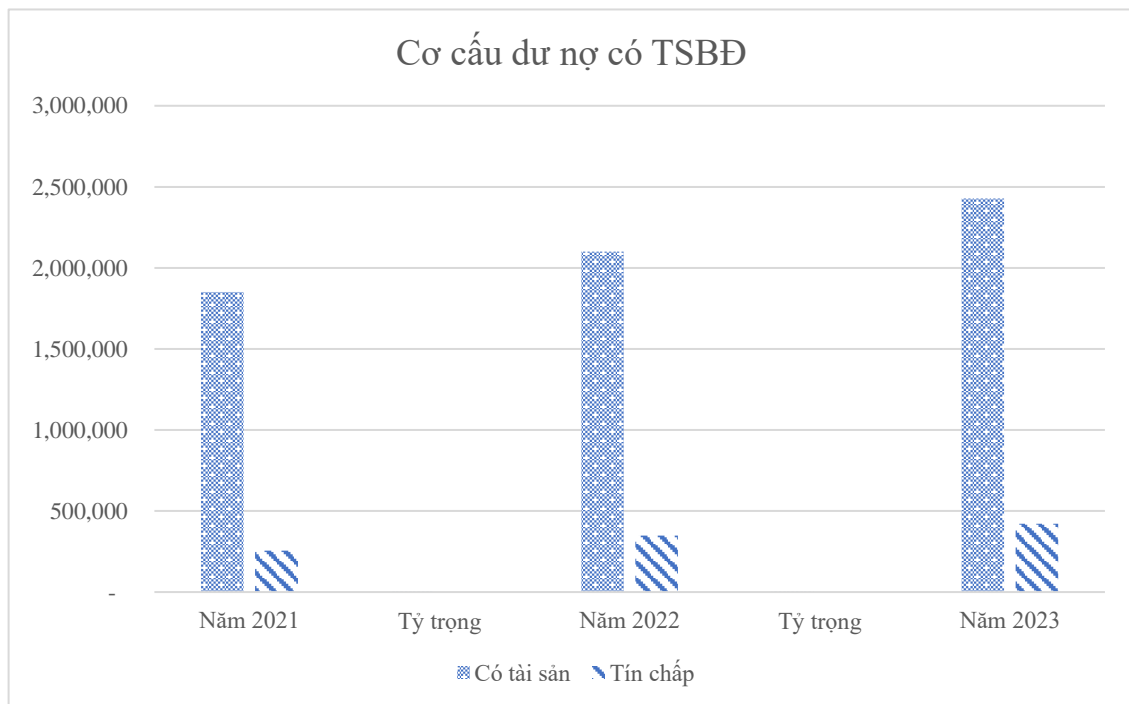
Bảng 3.6. Dư nợ của doanh nghiệp SMEs theo TSBD

Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2021	Tỷ trọng	Năm 2022	Tỷ trọng	Năm 2023	Tỷ trọng
Có tài sản	1,850,584	87.90%	2,100,188	85.79%	2,427,875	85.18%
Tín chấp	254,745	12.10%	347,869	14.21%	422,413	14.82%
Tổng	2,105,329	100.00%	2,448,057	100.00%	2,850,288	100.00%

(Nguồn: Quản lý hiệu suất Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam)

Căn cứ vào bảng thống kê chi tiết dư nợ có đảm bảo bằng tài sản ở trên cho thấy tỷ lệ phần trăm nợ có đảm bảo bằng tài sản trên tổng dư nợ của các doanh nghiệp SMEs tại MSB – chi nhánh Đồng Đa giảm dần trong 03 năm 2021, 2022 và 2023 trong đó năm 2021: 87.90%; năm 2022: 85.79% và năm 2023: 85.18% phản ánh xu hướng của MSB – chi nhánh Đồng Đa đang đẩy mạnh tăng trưởng dư nợ tuy nhiên với sự cạnh tranh trong thị trường các ngân hàng TMCP cho nên chi nhánh Đồng Đa không chỉ triển khai tăng thêm tỉ lệ tín chấp không TSBD cho các doanh nghiệp có quan hệ lâu năm, uy tín với ngân hàng mà còn áp dụng đối với cách khách lần đầu giao dịch với MSB. Điều này có thể dẫn tới rủi ro trong tín dụng đối với các doanh nghiệp SMEs, gia tăng các loại nợ phát sinh của khách hàng không xử lý được.



Biểu đồ 3.3. Cơ cấu dư nợ có TSBD của các doanh nghiệp SMEs trong giai đoạn 2021 - 2023

Rõ ràng với diễn biến kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn phục hồi sau Covid – 19 và khắc phục cuộc khủng hoảng kinh tế những năm qua, nền kinh tế trong nước đang trong giai đoạn khó khăn với mục tiêu hàng đầu của chính phủ là kiềm chế lạm phát, siết chặt tín dụng, khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập siêu và bội chi ngân sách thì việc nâng cao tỷ trọng cho vay có TSĐB của các doanh nghiệp SMEs là hết sức cần thiết. Với chính sách về tài sản bảo đảm của MSB ta có thể thấy tình hình dư nợ tín dụng của MSB – chi nhánh Đồng Đa cho các doanh nghiệp SMEs vay vốn theo bảo đảm tiền vay tại Bảng 3.6 qua số liệu, cho thấy dư nợ cho vay có tài sản bảo đảm cuối năm 2023 đạt 2,427,875 triệu đồng chiếm 85.18% trên tổng dư nợ vay, tăng 15.6% so với năm 2022 đạt 2,100,188 triệu đồng và tăng 31.19% so với năm 2021 đạt 1,850,584 triệu đồng. Dư nợ tín chấp (không có tài sản bảo đảm) cũng tăng, cụ thể năm 2023 đạt 422,413 triệu đồng tăng 21.43% so với năm 2022 đạt 347,869 triệu đồng và tăng 65.82% so với năm 2021 đạt 254,745 triệu đồng. Trước đây, việc cho vay tín chấp tập trung chủ yếu là các doanh nghiệp có quan hệ lâu năm, uy tín với ngân hàng, còn lại hầu hết các khoản vay đều có tài sản bảo đảm. Năm 2023 nền kinh tế đang dần phục hồi, giai đoạn cạnh tranh tín dụng giữa các Ngân hàng TMCP trở nên nóng dần, mỗi ngân hàng sẽ có một thế mạnh cạnh tranh riêng để thu hút khách hàng cũng như đảm bảo được chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp SMEs. MSB cũng không ngoại lệ, ban hành chính sách cấp tín chấp siêu tốc cho Khách hàng doanh nghiệp SMEs đủ điều kiện nhằm cải thiện số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ tại MSB. Với cương vị chi nhánh lớn nhất toàn hàng, MSB – chi nhánh Đồng Đa cũng đang hết sức nỗ lực thực hiện theo chính sách mới ban hành. Điều đó dẫn tới, tỉ trọng dư nợ không TSĐB tại MSB – chi nhánh Đồng Đa tăng dần qua các năm. Việc cho vay các doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo chỉ áp dụng đối với các Khách hàng có năng lực tài chính thực tế, phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả và là Khách hàng lần đầu tiên giao dịch với MSB, thời gian tín chấp sẽ kéo dài trong vòng 12 tháng nhằm cho Khách hàng trải nghiệm dịch vụ MSB cũng như bù đắp phần nào thiếu hụt vốn trong một thời điểm. Không chỉ mãi tập trung vào phát triển số lượng khách hàng mà quên đi chất lượng tín dụng. Do đó với việc tăng tỷ lệ cho vay không TSĐB với các doanh nghiệp SMEs thì MSB – chi nhánh Đồng Đa luôn đề cao chất lượng tín dụng đối với khoản cho vay, hạn chế nợ tồn đọng đồng thời tạo áp lực cho khách hàng phải làm ăn kinh doanh hiệu quả, thận trọng trong quá trình vay vốn với ngân hàng.

3.2.6. Tỷ lệ trích lập dự phòng và tỷ lệ bao phủ nợ xấu cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ của Ngân hàng TCMP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đống Đa.

Bảng 3.7. Trích lập dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu cho vay doanh nghiệp SMEs giai đoạn 2021 - 2023

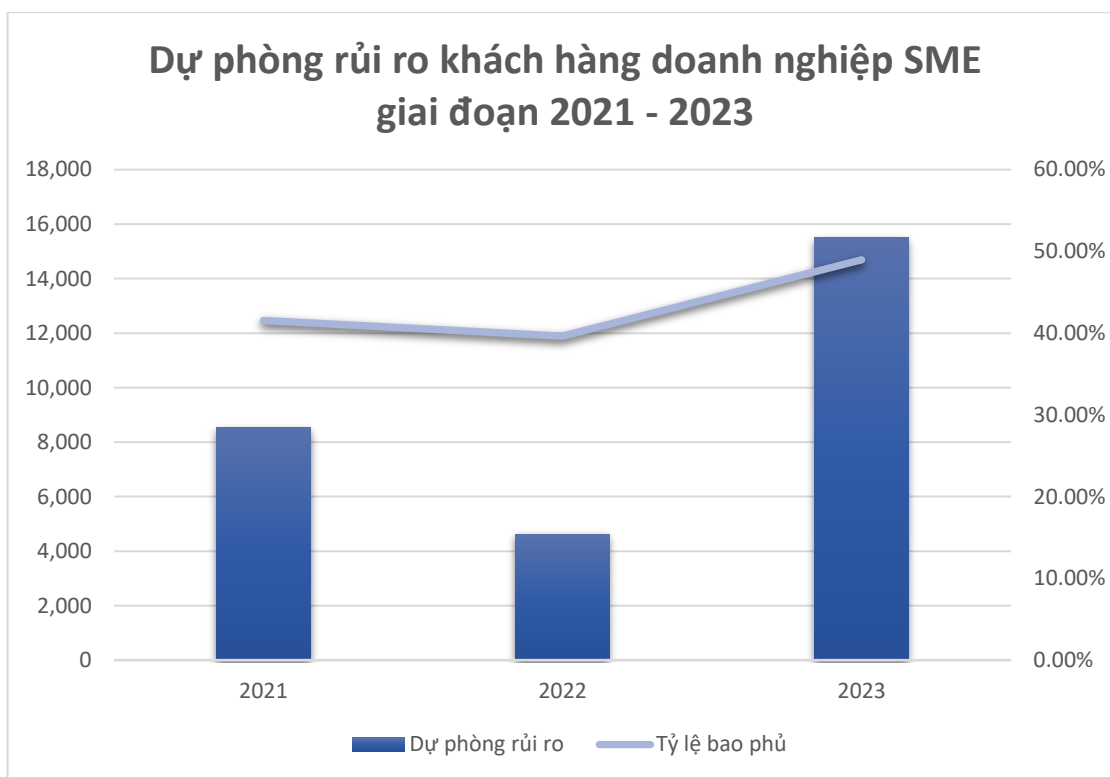
Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2021	2022	2023
Dự phòng rủi ro	8,528	4,614	15,493
Tổng dư nợ cần trích lập	20,520	11,640	31,631
Tỷ lệ bao phủ nợ xấu	41.56%	39.64%	48.98%

(Nguồn: Phòng Quản lý rủi ro Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam)

Qua bảng 3.7: Ta thấy được tỉ lệ bao phủ nợ xấu của chi nhánh Đống Đa qua các năm là khá cao. Tỷ lệ bao phủ nợ xấu cao cho thấy chi nhánh Đống Đa có sự chuẩn bị tốt cho rủi ro, nhưng đồng thời cũng ảnh hưởng tới doanh thu thuần. Vì vậy, chi nhánh phải có tính toán nhằm giữ tỷ lệ bao phủ nợ xấu ở mức hợp lý để vừa dự phòng được nợ xấu, vừa đảm bảo doanh thu thuần cho mình. Diễn biến cụ thể như sau, giảm 1.92% năm 2022 so tỷ lệ bao phủ nợ xấu của năm 2021, tăng 9.34% so với tỷ lệ dự phòng nợ xấu của năm 2022. Trong bối cảnh nền kinh tế diễn biến phức tạp do ảnh hưởng của đại dịch Covid – 19 và tác động xấu của thị trường Bất động sản, chi nhánh Đống Đa vẫn giữ vững quản điểm vị rủi ro chặt chẽ. Chi nhánh luôn theo dõi sát sao các khoản nợ quá hạn và tiến hành trích lập dự phòng đầy đủ, do đó tỷ lệ bao phủ nợ xấu đạt mức tương đối cao 48.98% trên tổng dư nợ đang trong diện cảnh báo cho vay khách hàng các doanh nghiệp SMEs. Tỷ lệ bao phủ nợ xấu giảm trong 2022 chủ yếu do có khoản thanh toán nợ quá hạn từ khách hàng vay trung hạn với dư nợ gần 10 tỷ tại chi nhánh hoàn nhập dự phòng đồng thời chi nhánh đã thận trọng đề cao chất lượng cho vay đối với cấp hạn mức không có tài sản đảm bảo cho khách hàng. Song song với việc giám sát các chỉ số tuân thủ ở cấp độ danh mục, MSB – chi nhánh Đống Đa còn đề cao chú trọng đến việc quản lý sau cho vay ở cấp độ khách hàng. MSB – chi nhánh Đống Đa đã và đang tiếp tục giám sát chặt chẽ tình hình hoạt động của khách hàng và người có liên quan; thực hiện kiểm tra sau vay, giám sát việc sử dụng vốn vay, tình hình tài chính của khách hàng theo đúng các quy định, đảm bảo khách hàng không sử dụng vốn sai mục đích, trả nợ đúng thời hạn theo thỏa thuận đã cam kết. Năm 2023, tỷ lệ bao phủ nợ xấu tăng cao so với năm 2022 nhằm đảm bảo rủi ro tín dụng. Nhìn chung hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp SMEs tại MSB – chi nhánh Đống Đa khá an toàn và thận

trọng trong năm 2023, để đảm bảo được quy mô tăng trưởng nhưng lại không triển khai ở ạt cấp tín chấp không tài sản, đề cao trách nhiệm trả nợ khi khách hàng đưa tài sản vào thế chấp tại ngân hàng và đặc biệt là bất động sản.



Biểu đồ 3.4. Dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu của khách hàng các doanh nghiệp SMEs giai đoạn 2021 - 2023

Tỷ lệ NPL có ảnh hưởng khá nhiều từ tác động phân loại nợ, phân loại khách hàng từ hệ thống thông tin tín dụng quốc gia của Việt Nam (CIC). Ngân hàng luôn tăng cường đầu tư cho công tác thu hồi nợ, công cụ cảnh báo sớm sau giải ngân và các biện pháp quản trị rủi ro tự động, số hóa được đẩy mạnh nhằm đảm bảo mục tiêu về quản lý nợ xấu. Để đảm bảo việc quản trị rủi ro, MSB nói chung cũng như chi nhánh Đống Đa nói riêng đều phải gia tăng khoản mục trích lập dự phòng tín dụng.

3.2.7. Chỉ tiêu doanh thu thuần từ hoạt động tín dụng của các doanh nghiệp SMEs.

Chỉ tiêu doanh thu thuần tín dụng phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, chỉ tiêu doanh thu thuần tín dụng càng cao phản ánh các khoản cho vay của ngân hàng sinh lời, hiệu quả tín dụng cao, ngược lại chỉ tiêu này thấp thì có nghĩa là hoạt động tín dụng không đem lại hiệu quả cao, Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ có tính tương đối bởi vì nó còn chịu ảnh hưởng của chính sách tiền tệ, lãi suất huy động, chính sách quan hệ khách hàng.

**Bảng 3.8. Tổng hợp doanh thu thuần cho vay các doanh nghiệp SMEs
giai đoạn 2021 - 2023**

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2021	2022	2023
Tổng dư nợ bình quân	2,105,329	2,448,057	2,850,288
Margin cho vay bình quân	2.72%	2.80%	2.60%
Thu thuần từ hoạt động cho vay	57,265	68,546	74,107

(Nguồn: Quản lý hiệu suất Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam)

Đối với MSB – chi nhánh Đồng Đa, thuộc sự chỉ đạo và định hướng của Ban lãnh đạo Ngân hàng Doanh nghiệp thì doanh thu thuần từ hoạt động cho vay các doanh nghiệp SMEs sẽ tính dựa trên chênh lệch giữa giá vốn cho vay và lãi suất cho vay (hay còn có tên gọi khác là margin cho vay).

Theo báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của MSB – chi nhánh Đồng Đa thì margin khoản vay đối với các doanh nghiệp SMEs khá cao sấp xỉ 3%. Cụ thể như sau, năm 2021 với margin bình quân cho vay là 2.72% đem lại doanh thu thuần cho chi nhánh tương ứng là 57,265 triệu đồng, năm 2022 với margin bình quân cho vay là 2.8% (tăng nhẹ so với năm 2021) đem lại doanh thu thuần cho chi nhánh tương ứng là 68,546 triệu đồng, năm 2023 với margin bình quân cho vay là 2.6% (giảm 0.2% so với năm 2022) đem lại doanh thu thuần cho chi nhánh tương ứng là 74,107 triệu đồng. So với định hướng và chỉ đạo của ban lãnh đạo thì MSB – chi nhánh Đồng Đa đang thực hiện theo đúng định hướng với margin cho vay kỳ vọng giao động trong ngưỡng 3%. Đây là margin khá cao so với hoạt động tín dụng của các ngân hàng vì hiện nay các ngân hàng đã khai thác doanh thu thuần từ các hoạt động dịch vụ bên cạnh mảng kinh doanh chính là tín dụng và doanh thu thuần từ mảng tín dụng không còn quá là một miếng bánh ngon đem lại doanh thu thuần đối với các ngân hàng hiện tại. Ở khía cạnh này, chi nhánh Đồng Đa còn chưa bắt kịp với sự đổi mới của xu hướng kinh doanh tín dụng hiện tại.

3.3. Đánh giá chất lượng tín dụng tại MSB – chi nhánh Đồng Đa.

3.3.1. Thành tựu đạt được của MSB – chi nhánh Đồng Đa

- Doanh thu thuần từ hoạt động cho vay các doanh nghiệp SMEs của MSB – chi nhánh Đồng Đa tăng dần qua từng năm, năm sau luôn cao hơn năm trước góp phần làm tăng đáng kể thu nhập từ lãi vay tại MSB – chi nhánh Đồng Đa do dư nợ cho vay khách hàng các doanh nghiệp SMEs tăng đáng kể trong giai đoạn 2021 - 2023. Cụ thể dư nợ

cho vay các doanh nghiệp SMEs năm 2021: 2,167,568 triệu đồng, năm 2022: 2,520,428 triệu đồng và năm 2023: 2,850,288 triệu đồng đã góp phần làm tăng lãi vay từ hoạt động cho vay khách hàng các doanh nghiệp SMEs.

- Chi nhánh kiểm soát được tăng trưởng tín dụng có chất lượng, phù hợp với chuyển dịch cơ cấu tín dụng của hệ thống.

- Chi nhánh đã thực hiện nghiêm túc các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng RRTD, cơ cấu thời hạn trả nợ, thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao khả năng phòng ngừa và phát hiện rủi ro từ các khoản cho vay, đề ra kế hoạch giảm nợ xấu đến từng khách hàng, chủ động hơn trong việc kiểm soát CLTD.

- MSB – chi nhánh Đồng Đa đã tạo lập được thị trường bằng việc tăng trưởng quy mô cho vay đều hàng năm và từng bước mở rộng thị phần tín dụng nhờ vào các giải pháp tài chính phù hợp với đa số các khách hàng doanh nghiệp SMEs, cạnh tranh được so với các ngân hàng khác.

3.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động nâng cao chất lượng tín dụng.

3.3.2.1. Hạn chế chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MSB – chi nhánh Đồng Đa.

- MSB – chi nhánh Đồng Đa thành công trong việc kiểm soát được tình hình dư nợ chú ý nhóm 2 phát sinh trong cuối năm 2023, tỷ lệ nợ chú ý thấp, nhưng số dư nợ xấu, số tiền trích lập dự phòng năm 2023 có xu hướng tăng, tiệm cận với mốc đáng báo động.

- Chi nhánh đã cố gắng trong việc đầu tư vào hệ thống thông tin phục vụ công tác thẩm định tín dụng nhưng chất lượng của hệ thống thông tin vẫn chưa được đảm bảo, còn nhiều bất cập, cần phải được hoàn thiện trong thời gian sắp tới.

- Do áp lực tăng trưởng dư nợ trong điều kiện đảm bảo CLTD, kiểm soát tốt tình hình RRTD nên chi nhánh chưa phân tích kỹ hiệu quả của phương án vay vốn, dự án đầu tư cũng như định hướng chiến lược kinh doanh của khách hàng, đồng thời việc phân tích dòng tiền trả nợ từ dự án, phương án vay vốn đôi khi vẫn còn mang tính định tính, chưa cụ thể.

- Chi nhánh đang chưa có định hướng cụ thể từ ban lãnh đạo chi nhánh về việc phân bổ đồng đều phát triển cho vay đối với đủ 4 ngành trọng tâm mà Ban lãnh đạo Ngân hàng Doanh nghiệp đưa ra. Tính tới thời điểm hiện tại, tỉ trọng cho vay đối với ngành Xây dựng và Thương mại vẫn chiếm tỉ trọng rất cao trên tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp SMEs của chi nhánh.

- Hoạt động cho vay không TSĐB đối với các khách hàng lần đầu giao dịch với MSB hiện tại đang chưa được kiểm soát chặt chẽ. Tỷ lệ dư nợ không TSĐB

tăng đều qua các năm, song chưa có phương án định hướng khách hàng chuyển dịch TSBD từ các ngân hàng khác sang MSB.

3.3.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MSB Đông Đa.

Nguyên nhân chủ quan

Nguyên nhân từ phía ngân hàng MSB - chi nhánh Đông Đa

Việc cập nhật và xử lý thông tin thị trường tại chi nhánh còn hạn chế. Đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng thì ngân hàng chủ quan trong việc đánh giá lại khách hàng trong việc cấp lại hoặc tăng hạn mức tín dụng.

Quá trình kiểm tra, giám sát sau khi cho vay của ngân hàng còn nhiều sơ hở, thiếu sót nên không thể giám sát được việc sử dụng vốn vay của khách hàng cũng như không theo dõi được nguồn thu tiền hàng để thu hồi nợ.

Công tác kiểm tra nội bộ chưa đạt hiệu quả cao nhất và không thường xuyên. Công tác này chưa thực hiện đúng nhiệm vụ mà còn mang tính hình thức. Chi nhánh chưa thành lập được tổ xử lý nợ nên công tác xử lý nợ gặp rất nhiều khó khăn.

Hiện nay, MSB - chi nhánh Đông Đa có đội ngũ nhân viên tín dụng trẻ với độ tuổi bình quân khoảng từ 23 - 32 tuổi, mặc dù năng động và sáng tạo nhưng còn thiếu kinh nghiệm trong công tác tín dụng, khả năng nắm bắt kịp thời thông tin các chính sách pháp luật còn hạn chế do vậy làm ảnh hưởng đến việc tư vấn, thẩm định, thu thập thông tin và đánh giá khách hàng.

Việc thu thập, khai thác và xử lý thông tin từ các nguồn khác nhau về việc thẩm định của khách hàng còn hạn chế. Trong quá trình tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, CBTD chỉ thẩm định dựa trên thông tin do khách hàng cung cấp chứ chưa quan tâm, phân tích kỹ đến sự biến động của thị trường trong ngành nghề kinh doanh, các nguồn thông tin về lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng cũng như chưa đánh giá rủi ro của khoản vay khi thị trường biến động.

Nguyên nhân khách quan.

a. Nguyên nhân từ phía ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam:

- Quy trình tín dụng áp dụng nhiều thủ tục chưa cụ thể, các quy trình, quy định chồng chéo lên nhau gây khó hiểu, hiểu lầm đối với cán bộ tín dụng.

- Chưa có phân tích định hướng về ngành, đánh giá thị trường kinh doanh hoạt động của các doanh nghiệp SMEs để chi nhánh có thể cơ cấu tín dụng theo ngành một cách phù hợp.

b. Nguyên nhân từ phía khách hàng:

- Do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không thực hiện đúng phương án sản xuất kinh doanh hoặc do trình độ, năng lực sản xuất kinh doanh yếu kém dẫn đến việc kinh doanh thua lỗ, khi đến hạn không có khả năng trả nợ cho ngân hàng.

- Một bộ phận khách vay vốn chây ỳ không có thiện ý trả nợ, có khả năng trả nợ nhưng cố tình không trả nợ ngân hàng theo cam kết.

- Khách hàng là pháp nhân, tổ chức kinh tế đã có quyết định phát sản hoặc giải thể theo quy định của pháp luật mà không còn pháp nhân, không còn tài sản và nguồn vốn trả nợ cho ngân hàng.

c. Nguyên nhân do môi trường chính trị và chính sách vĩ mô của quốc gia.

- Một môi trường chính trị không ổn định sẽ khiến tâm lý của người đầu tư luôn bất ổn và không sẵn sàng để đầu tư. Điều này làm cả nguồn cung tín dụng và cầu tín dụng của ngân hàng giảm sút. Đồng thời hoạt động tín dụng của ngân hàng không còn thuận lợi, rủi ro trong hoạt động sử dụng vốn tăng cao. Bên cạnh đó, nếu các chính sách vĩ mô của Nhà nước không phù hợp thì sẽ kìm hãm sự phát triển của kinh tế. Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến tình trạng thiếu an toàn trong việc cho vay tín dụng.

d. Nguyên nhân do tình hình kinh tế - xã hội của quốc gia.

- Nếu tình hình kinh tế - xã hội của một đất nước có biểu hiện của suy thoái thì việc kinh doanh của khách hàng sẽ không hiệu quả và gặp khó khăn, rủi ro đối với nguồn vốn vay ngày càng lớn. Trong khi đó mức tăng trưởng tín dụng vẫn cao thì khả năng nợ khó đòi của ngân hàng sẽ tăng lên.

e. Nguyên nhân do nhà nước thay đổi chính sách.

- Chính sách nhà nước thay đổi làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, sản xuất của khách hàng (không còn nguồn cung cấp nguyên vật liệu, kinh doanh bị cấm, mặt hàng sản xuất,...)

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI MSB ĐỒNG ĐA

4.1. Định hướng của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đồng Đa trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp SMEs.

- Tiếp tục đảm bảo tốc độ tăng trưởng tín dụng trên cơ sở an toàn và hiệu quả. Ước tính đến cuối năm 2024, dư nợ cho vay là: 3,408,952 triệu đồng, tăng trưởng 17% So với năm 2023.

- Trên cơ sở nâng cao chất lượng cho vay, phần đầu kiểm chế nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh đối với các khoản vay mới cũng như các khoản vay hiện tại. Nợ xấu ước tính cuối năm 2024 là 61,361 triệu đồng, chiếm 1.8%/ tổng dư nợ. Tỷ lệ nợ xấu tối đa trong năm là 1.9%/tổng dư nợ.

4.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - Chi nhánh Đồng Đa.

4.2.1. Hoàn thiện hệ thống thu thập và xử lý thông tin về khách hàng vay.

- MSB – chi nhánh Đồng Đa cần phải xây dựng và triển khai tốt hệ thống khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho công tác thẩm định.

- Trong điều kiện công nghệ thông tin hiện đại như hiện nay, MSB – chi nhánh Đồng Đa cần áp dụng nhiều công nghệ xử lý dữ liệu tự động, các phần mềm trong xếp hạng tín dụng nội bộ để đáp ứng nhu cầu thu thập, xử lý thông tin được kịp thời, chính xác.

4.2.2. Tuân thủ chặt chẽ chính sách tín dụng nội bộ và quy trình tín dụng của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam

MSB - chi nhánh Đồng Đa cần xây dựng một chính sách tín dụng hợp lý và hiệu quả, đáp ứng các yêu cầu sau:

- Phản ánh được chính sách tín dụng của NH TMCP Hàng Hải Việt Nam trong từng thời kỳ, đảm bảo sự quản lý thống nhất trên quan điểm tổng thể.

- Phù hợp với tính chất đặc thù của địa bàn đầu tư của MSB - chi nhánh Đồng Đa, phát huy được những lợi thế của địa phương và có giải pháp hạn chế trong đầu tư tín dụng đối với những lĩnh vực, ngành nghề không có lợi thế trong cạnh tranh trong kinh doanh.

- Đáp ứng được các yêu cầu về hiệu quả kinh doanh, gia tăng thị phần của MSB - chi nhánh Đồng Đa trên địa bàn, cân bằng giữa mục tiêu tối đa hóa doanh thu thuần và

giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng tăng trưởng tín dụng và đầu tư an toàn trong phạm vi tỷ lệ nợ xấu chấp nhận được. Song song với việc tuân thủ chính sách tín dụng thì quy trình tín dụng cũng phải được tuân thủ chặt chẽ nhằm mục tiêu hạn chế rủi ro, nâng cao CLTD, các biện pháp cần tiến hành như sau:

- Bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ của chi nhánh phải thường xuyên giám sát, kiểm tra việc tuân thủ quy trình cho vay của cán bộ tín dụng để kịp thời phát hiện các trường hợp vi phạm.

- Tiến hành xử lý các trường hợp vi phạm để răn đe, chấn chỉnh kịp thời và ngăn ngừa tổn thất cho ngân hàng.

- Lĩnh vực cho vay đang cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, chi nhánh cần quán triệt tư tưởng, nhận thức của cán bộ tín dụng nhằm ngăn ngừa các biểu hiện lệch lạc như vì mục tiêu tăng trưởng tín dụng mà bỏ qua hoặc nói lỏng các tiêu chuẩn cho vay khi thực hiện quy trình tín dụng.

4.2.3. Nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng

Yếu tố con người có tầm quan trọng đặc biệt trong mọi hoạt động xã hội nói chung và hoạt động kinh tế nói riêng. Đặc biệt trong hoạt động NHTM, yếu tố cán bộ có vai trò rất quan trọng bởi vì khác với các hoạt động kinh doanh khác, sự hoạt động của con người phải căn cứ vào đặc điểm khác nhau của đối tượng kinh doanh chủ yếu, còn trong kinh doanh ngân hàng, đối tượng kinh doanh chủ yếu là tiền tệ. Vì vậy, yêu cầu đối với cán bộ ngân hàng không chỉ đề cao ở chuyên môn nghiệp vụ mà còn phải ở cả đạo đức nghề nghiệp.

4.2.3.1. Đánh giá năng lực của nhân viên theo từng cấp độ:

Trong chiến lược phát triển và đào tạo nhân lực cần đánh giá chính xác thực trạng của đội ngũ cán bộ công nhân viên, phân loại theo nhiều cấp độ khác nhau, theo từng trình độ và từng loại nghiệp vụ. Đánh giá năng lực của nhân viên được hiểu là: quá trình xem xét nhằm đánh giá một cách có hệ thống hiệu quả công việc và khả năng của nhân viên, bao gồm kết quả công việc, phương pháp làm việc, những phẩm chất và kỹ năng thực hiện công việc.

Đánh giá năng lực của cán bộ tín dụng được sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau như:

- Cung cấp thông tin phản hồi cho nhân viên về mức độ thực hiện công việc của họ so với các tiêu chuẩn mẫu và so với các nhân viên khác;

- Giúp nhân viên điều chỉnh, sửa chữa các sai lầm trong quá trình làm việc;

- Kích thích, động viên nhân viên thông qua những điều khoản về đánh giá, ghi nhận và hỗ trợ;

- Cung cấp các thông tin làm cơ sở cho các vấn đề đào tạo, trả lương, khen thưởng, chuyển chuyển nhân viên, cải tiến cơ cấu tổ chức ...;

- Tăng cường quan hệ tốt đẹp giữa cấp trên và cấp dưới.

Sử dụng kết quả đánh giá năng lực của nhân viên

- Thưởng hiệu quả

- Bố trí công việc, hoạch định phát triển nhân viên

- Lập kế hoạch đào tạo

- Tạo động lực đạt tới mục tiêu.

4.2.3.2. Xây dựng lực lượng cán bộ chuyên nghiệp

Để nâng cao chất lượng tín dụng thì không chỉ cần nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng mà cần phải nâng cao trình độ cả đội ngũ cán bộ của toàn ngân hàng. Vì hoạt động tín dụng có liên quan đến rất nhiều khâu của hệ thống. Do đó để hoạt động tín dụng được tiến hành một cách trôi chảy và nhanh chóng thì cần phải có một lực lượng cán bộ có trình độ chuyên môn cao, tác phong làm việc chuyên nghiệp trong toàn ngân hàng. Trong kế hoạch đào tạo của chi nhánh Đông Đa cần tổ chức các lớp tập huấn, đầu tư hợp lý cho việc đào tạo và nâng cao trình độ của cán bộ.

Chiến lược phát triển và đào tạo nhân sự phải được đặt trong sự phát triển chung của toàn ngân hàng nói chung, chi nhánh Đông Đa nói riêng thông qua chính sách tuyển dụng, đào tạo, lương, thưởng, bố trí sử dụng điều chuyển theo quy định nhằm xây dựng, phát triển nâng cao và hoàn thiện đội ngũ cán bộ phù hợp với yêu cầu phát triển của ngân hàng, và yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Đó phải là đội ngũ cán bộ được bố trí đúng chuyên môn, khả năng, có trình độ nghiệp vụ, có năng lực phẩm chất tốt, có ý thức kỷ luật và trách nhiệm nghề nghiệp cao, có tác phong làm việc khoa học.

4.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng

- Thực hiện phân tích và thẩm định chính xác rủi ro tổng thể của khách hàng thông qua xác định giới hạn tín dụng/mức cho vay của từng khách hàng.

- Trên cơ sở giới hạn tín dụng/mức cho vay đã được phê duyệt, trong từng lần cấp tín dụng chủ yếu tập trung phân tích rủi ro của chính phương án vay đó để giảm bớt thời gian xử lý các giao dịch. Trong phân tích này, cần tập trung đến tính pháp lý của khoản vay, năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng.

- Đặc biệt, Cán bộ tín dụng cần áp dụng tốt mô hình 6C trong phân tích tín dụng, đó là: Tư cách người vay (Character), Năng lực người vay (Capacity), Thu nhập của người vay (Cash), Đảm bảo tiền vay (Collateral), Các điều kiện khác (Conditions), Kiểm soát (Control).

- Trong công tác thẩm định, việc xác định phương thức cho vay, thời hạn cho vay phù hợp với từng khách hàng có vai trò quan trọng trong việc đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng nhằm nâng cao chất lượng khoản vay.

- Cần ràng buộc chặt chẽ các điều kiện tín dụng trong hợp đồng tín dụng như lãi suất, tỷ lệ vốn tự có tham gia phương án/dự án, các tài sản bảo đảm,... để đảm bảo lợi ích thu được của ngân hàng phải tương xứng với mức độ rủi ro.

4.2.5. Đa dạng hóa danh mục cho vay nhằm giảm thiểu rủi ro

Hiện tại, theo như định hướng và chỉ đạo của ban lãnh đạo Ngân hàng Doanh nghiệp thì chi nhánh sẽ phải tập trung danh mục cho vay vào 4 ngành trọng tâm là xây dựng, thương mại, sản xuất và dịch vụ. Tuy nhiên, chi nhánh Đồng Đa hiện mới chỉ triển khai cho vay được hai ngành là xây dựng và thương mại. Việc xây dựng một danh mục đầu tư tín dụng hợp lý, có khả năng phân tán rủi ro trên khu vực đầu tư của MSB - chi nhánh Đồng Đa là điều không dễ dàng bởi chi nhánh Đồng Đa là địa bàn cạnh tranh giữa các ngân hàng TMCP khá khốc liệt, việc khai thác khách hàng doanh nghiệp SME trên địa bàn đối với chi nhánh Đồng Đa hiện tại chiếm thị phần rất nhỏ, dẫn tới ít sự lựa chọn trong việc triển khai đa dạng hóa danh mục cho vay. Tuy nhiên, nếu không xây dựng một danh mục đầu tư tín dụng hợp lý thì chi nhánh khó có khả năng hạn chế được rủi ro.

4.2.6. Quán lý, giám sát chặt chẽ quá trình giải ngân, trong và sau khi cho vay

Thực hiện giải ngân theo đúng các quyết định cấp tín dụng của cấp phê duyệt, đối chiếu giữa mục đích vay, yêu cầu giải ngân và cơ cấu các chi phí trong nhu cầu vốn của khách hàng, đảm bảo việc sử dụng vốn vay có đầy đủ chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn hợp lý và hợp lệ. Sau khi cho vay, những rủi ro tín dụng xuất hiện không chỉ do phương án kinh doanh kém hiệu quả, khách hàng vay sử dụng vốn sai mục đích mà còn do ngân hàng không kiểm soát được dòng tiền của phương án kinh doanh, nguồn thu nhập để trả nợ của khách hàng. Để phòng ngừa những rủi ro này, ngân hàng cần thực hiện kiểm soát chặt chẽ sau khi cho vay như sau:

- Thực hiện kiểm tra sử dụng vốn vay phù hợp với đặc thù của các khoản vay, chất lượng khách hàng.

- Trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn, cán bộ tín dụng cần nghiêm túc thực hiện kiểm tra trên thực tế.

- Cần phân tích và đánh giá kịp thời những dấu hiệu của rủi ro trong cho vay.

- Theo dõi chặt chẽ các nguồn tiền của khách hàng trên cơ sở kiểm soát đối với từng món vay trong hợp đồng.

4.2.7. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hoạt động cho vay có vai trò vô cùng quan trọng, thông qua kiểm soát tính tuân thủ trong hoạt động cho vay có thể phát hiện, ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng và giảm thiểu những rủi ro tín dụng.

4.2.8. Thực hiện tốt công tác phân loại nợ, trích lập, xử lý dự phòng rủi ro tín dụng

MSB – chi nhánh Đống Đa cần thực hiện nghiêm túc công tác phân loại nợ định kỳ hàng tháng theo quy định tại quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN đảm bảo khoa học trên cơ sở căn cứ vào các tiêu thức như: nguyên nhân phát sinh nợ, khả năng thu hồi nợ, tài sản đảm bảo nợ vay, đối tượng khách hàng nhằm đánh giá chính xác công tác phân loại nợ và thực hiện trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ. Đồng thời, chi nhánh tuân thủ thực hiện phân loại nợ, cam kết ngoại bảng và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo Quy trình số QT.RR.008 của Tổng giám đốc NH TMCP Hàng Hải Việt Nam.

4.2.9. Tăng cường công tác xử lý nợ.

Để giảm thiểu tổn thất khi rủi ro xảy ra, cần có sự phân định rõ ràng chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận có liên quan cũng như một bộ máy đủ mạnh, đủ tầm để giải quyết những vấn đề phát sinh trong tiến trình xử lý. Trong xử lý nợ có vấn đề, cần thực hiện các bước trình tự và thận trọng nhằm tránh phá vỡ những mối quan hệ đã được thiết lập với khách hàng, đặc biệt là các khách hàng truyền thống.

MSB – chi nhánh Đống Đa cần tăng cường công tác thu hồi nợ xấu. Đối với các khoản nợ được xử lý rủi ro chuyển ra hạch toán ngoại bảng, chi nhánh cần tiếp tục theo dõi, có biện pháp để thu hồi nợ đầy đủ theo hợp đồng đã ký, cam kết đã thỏa thuận với khách hàng vì đây chính là nguồn thu nhập bất thường của ngân hàng, tạo cơ sở nguồn vốn cho ngân hàng thực hiện trích lập dự phòng rủi ro cho các khoản nợ xấu mới phát sinh cũng như tăng doanh thu thuần trong hoạt động kinh doanh của mình.

Nâng cao hiệu quả việc sử dụng quỹ dự trữ dự phòng rủi ro trong hoạt động xử lý nợ xấu, đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn và hiệu quả.

Thường xuyên phối hợp với các cơ quan nhà nước liên quan trong quá trình xử lý nợ xấu nhằm tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong quá trình khởi kiện, thủ tục phát mãi, xử lý tài sản, thi hành án ...

4.3. Kiến nghị

4.3.1. Kiến nghị đối với ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam

4.3.1.1. Về quy trình tín dụng

- Dựa trên yêu tố đặc thù của khách hàng, thống nhất quy trình tín dụng chung cho các doanh nghiệp. Như vậy, sự tách biệt 2 nhóm khách hàng này (các Doanh nghiệp SME và các doanh nghiệp LC khác) là hợp lý bởi những yếu tố đặc thù đảm bảo sự phù hợp của quy trình tín dụng, đồng thời không làm phức tạp hóa quy trình cấp tín dụng.

- Để đảm bảo tính khách quan và khả năng kiểm soát tuân thủ các nguyên tắc trong hoạt động cấp tín dụng, tác nghiệp giải ngân luôn cần có một bộ phận độc lập, căn cứ trên những quyết định của cấp phê duyệt, để giải ngân một cách chính xác, đảm bảo khả năng kiểm soát việc sử dụng vốn của khách hàng, do đó nên để Phòng Quản lý nợ sẽ kiểm soát việc giải ngân của tất cả các khách hàng.

4.3.1.2. Bồi dưỡng kiến thức và chuyên môn, đạo đức cho cán bộ tín dụng:

Về công tác bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, Phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp kết hợp với Pháp Chế và Phòng rủi ro tín dụng xây dựng và hoàn thiện hơn các quy định, quy trình, hướng dẫn thẩm định càng chi tiết càng tốt nhằm giúp cho cán bộ tín dụng, đặc biệt là cán bộ tín dụng mới có thể hiểu và nắm rõ các nội dung, các việc cần làm cũng như các phương pháp, kỹ năng cần thiết khi tiếp nhận, thẩm định hồ sơ vay vốn.

Ngoài ra, Phòng Nhân Sự MSB cần thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ thông qua việc tham khảo các khóa học đào tạo nghiệp vụ phù hợp. Nội dung các khóa học bồi dưỡng chuyên môn cần chú trọng đến tính thực tiễn, sinh động nhằm tạo ra sự tích cực, chủ động trong việc tiếp thu. Ngoài ra kiến thức bồi dưỡng cần được mở rộng hơn, không chỉ gói gọn trong công tác chuyên môn về thẩm định tín dụng mà còn liên quan đến những kỹ năng hỗ trợ khác không kém phần quan trọng trong quá trình tác nghiệp của cán bộ tín dụng như: kiến thức về pháp luật, khả năng giao tiếp ứng xử và đàm phán với khách hàng, khả năng nhận định, đánh giá khách hàng, tinh thần trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp.

Bên cạnh đó, Phòng Nhân Sự MSB cũng cần có các quy định, chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ, tạo điều kiện cho nhân viên có thể phát huy được năng lực làm việc của

mình. Muốn làm được điều đó, ngân hàng không chỉ chú ý đến vấn đề tiền lương, khen thưởng đãi ngộ, mà điều quan trọng là cần tạo cho nhân viên một môi trường làm việc tốt, tạo cho nhân viên quyền tự chủ trong những công việc được giao phó, có như thế mới phát huy được tinh thần làm việc và trách nhiệm đối với công việc. Đồng thời phải có chế độ thưởng phạt phân minh, cần thiết phải có hình thức xử phạt thích đáng những cá nhân để xảy ra rủi ro do yếu tố chủ quan làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và uy tín của ngân hàng.

4.3.1.3. Cập nhật và bổ sung thường xuyên cẩm nang tín dụng

Cẩm nang tín dụng hướng dẫn cho cán bộ tín dụng những vấn đề cơ bản trong tác nghiệp và các thông tin định hướng về ngành. Bởi hoạt động tín dụng luôn dựa vào các quy định của pháp luật và biến động của thị trường kinh tế, sự phát triển của các sản phẩm tín dụng, do đó cẩm nang tín dụng cần cập nhật thường xuyên và kịp thời. Do đó cần thực hiện việc rà soát nhằm tái bản cẩm nang tín dụng để đáp ứng các yêu cầu về đào tạo và nghiên cứu chuyên môn.

4.3.1.4. Đẩy mạnh chuyển đổi số, tối ưu hành trình khách hàng cho các doanh nghiệp SME

Sau đại dịch Covid – 19 chính là thời điểm kỉ nguyên của chuyển đổi số bắt đầu, không tiến lên chính là đang tụt hậu. Chính vì vậy, hiện nay chuyển đổi số trở thành xu hướng tất yếu trong rất nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng. Anh Nguyễn Hoàng Linh – Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc có chia sẻ “Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ là đối tượng khách hàng MSB chú trọng, MSB đã triển khai nhiều sản phẩm và giải pháp số hóa đáp ứng những nhu cầu cần thiết và nóng bỏng của doanh nghiệp như: mở tài khoản online, chuyển tiền nhanh, thanh toán hóa đơn, chuyển tiền quốc tế, bán ngoại tệ, giải ngân trực tuyến... Đặc biệt, năm 2022 MSB đã ra mắt **M.Power** - giải pháp cấp tín dụng tín chấp được số hóa toàn diện cho KHDN với hạn mức cấp tối đa lên đến 15 tỷ đồng - là ngân hàng đầu tiên cung cấp giải pháp này trên thị trường Việt Nam, với gói giải pháp này khách hàng có thể”. Tuy nhiên, các sản phẩm cũng như gói giải pháp số hóa của MSB chưa có tính liên kết, đồng bộ với nhau dẫn tới việc sử dụng của khách hàng còn nhiều vướng mắc, thao tác nhiều giai đoạn trùng lặp. Tận dụng lợi thế hiện có của MSB trên thị trường số của các ngân hàng, MSB cần nhanh chóng triển khai đồng bộ, tối ưu hành trình của khách hàng.

4.3.1.5. Nâng cấp hệ thống CoreBanking

Hoàn thiện, đồng bộ hệ thống CoreBanking T24 nhằm phát triển toàn bộ các tác vụ của hệ thống T24. Tối ưu trải nghiệm người dùng trên MSB- mBank, giảm thiểu tối đa sai lệch hệ thống trong quá trình đồng bộ chuyển đổi hệ thống CoreBanking phục vụ công tác quản trị điều hành, kiểm soát nội bộ kịp thời và chính xác.

4.3.2. Kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước

4.3.2.1. Ngăn chặn tình trạng cạnh tranh kém lành mạnh

Với sự mở rộng tính tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các NHTM, NHNN đã tạo điều kiện cho các ngân hàng chủ động và sáng tạo trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, đã xuất hiện tình trạng cạnh tranh kém lành mạnh, tranh giành khách hàng vay vốn giữa các ngân hàng như cho vay để hoàn trả các khoản vay của các ngân hàng khác, hạ thấp các tiêu chuẩn tín dụng, điều kiện vay vốn dẫn đến nguy cơ rủi ro tín dụng tăng cao. Do đó NHNN cần có sự kiểm tra, kiểm soát có hiệu quả những hoạt động kinh doanh của các NHTM, đảm bảo sự phát triển bền vững và an toàn.

4.3.2.2. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát các NHTM

Hiện nay, các NHTM đang cạnh tranh khốc liệt bằng nhiều cách. Do vậy, để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM thì NHNN nên tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát NHTM. Ngoài ra, điều này còn đảm bảo an toàn cho hệ thống ngân hàng. Vì bất cứ một ngân hàng chạy đua để cạnh tranh mà lơ là các quy định của NHNN dẫn đến mất khả năng thanh toán thì tất cả các ngân hàng trong toàn hệ thống sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, chất lượng tín dụng khó được đảm bảo.

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

4.3.2.3. Hoàn thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC)

Thông tin tín dụng đóng một vai trò vô cùng quan trọng đối với các NHTM. Tuy nhiên hiện nay hoạt động của trung tâm CIC chưa phát huy hết hiệu quả. Các NHTM thường dựa chủ yếu vào hệ thống thông tin do mình tự thiết lập. Do đó, thông tin thường ít và không bao quát.

Do đó NHNN nên hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng (CIC) theo hướng cung cấp thông tin ngày một đa dạng hơn, đặc biệt là các thông tin phi tài chính như: năng lực quản lý của đội ngũ lãnh đạo, chuyên môn của đội ngũ nhân viên, tình hình kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp SMEs... là những thông tin rất cần thiết cho ngân hàng trong việc đánh giá, thẩm định khách hàng vay vốn.

Để có được thông tin phi tài chính có chất lượng, NHNN cần xây dựng, ban hành các quy định, quy trình, thông tư phối hợp với các cơ quan truyền thông, báo chí, cơ quan thuế, các tổ chức quốc tế, cơ quan kiểm toán, các doanh nghiệp SME và NHTM.

Có như vậy, CIC mới cung cấp được những thông tin tin cậy chính xác, phong phú, đa dạng cho các tổ chức thành viên.

Ngoài ra, với các nguồn thông tin thu thập từ chính các NHTM, NHNN cần đặc biệt đưa ra các quy định chặt chẽ để buộc các NHTM phải cung cấp kịp thời, chính xác các thông tin quan trọng có liên quan đến khách hàng như tình hình dư nợ, tình hình trả nợ, nợ xấu của khách hàng cũng như tài sản thế chấp. Cần tăng cường kiểm tra việc tuân thủ các quy định này của các NHTM nhằm xử lý thích đáng các trường hợp vi phạm, có như vậy CIC mới thật sự là kênh thông tin đáng tin cậy để các NHTM khai thác, phục vụ cho công tác thẩm định khách hàng một cách chính xác nhất.

NHNN nên phối hợp với Bộ Tài chính, Sở Tài chính, Chi cục thuế, Sở Kế hoạch và Đầu tư cũng như các cơ quan hành pháp ở các địa phương và chính các NHTM để có thể cập nhật thông tin tài chính, các vi phạm về tài chính của DN một cách đầy đủ, chính xác nhất nhằm hỗ trợ cho hoạt động của các NHTM.

4.3.3. Kiến nghị đối với khách hàng

4.3.3.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Bản thân các doanh nghiệp SMEs cần phải nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay và trả nợ ngân hàng đúng hạn để tạo lòng tin và uy tín đối với ngân hàng. Các doanh nghiệp SME cần chú trọng nâng cao trình độ quản lý, cải tiến công nghệ sản xuất để nâng cao sản lượng và chất lượng sản phẩm, có sức cạnh tranh cao và tiêu thụ tốt. Ngoài ra, các doanh nghiệp SMEs phải kiểm soát rủi ro tài chính trên cơ sở cân đối hợp lý nguồn vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh và vốn vay ngân hàng. Coi vốn vay ngân hàng là nguồn vốn bổ sung, cần thiết thực hiện dự án, phương án sản xuất kinh doanh để đạt được hiệu quả tốt nhất.

4.3.3.2. Minh bạch, rõ ràng thông tin trên báo cáo tài chính

Về phía các doanh nghiệp SMEs, hạn chế của họ là thông tin báo cáo tài chính thiếu minh bạch, nên nhiều ngân hàng không duyệt cho vay vốn. Vì vậy, các doanh nghiệp SME cần phải đầu tư cho công tác đào tạo đội ngũ chuyên gia có kiến thức về tài chính, kế toán, có khả năng làm các dự án vay, và phải minh bạch về thông tin tài chính khi trình vay vốn.

KẾT LUẬN

Việt Nam đang ngày càng mở rộng cánh cửa hội nhập với thị trường thế giới, hội nhập với thị trường tài chính chung, Vì lẽ đó các ngân hàng TMCP không ngừng đưa ra những chiến lược nâng cao thị phần, hệ thống ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam nói chung và chi nhánh Đống Đa nói riêng không nằm ngoài xu hướng này. Trong những năm trở lại đây chi nhánh có mức tăng trưởng cao qua các năm. Quy mô cấp vốn vay chỉ phát triển theo chiều rộng mà chưa phát triển theo chiều sâu, bằng chứng là chất lượng những khoản vay chưa thực sự cao. Tuy nhiên, chi nhánh Đống Đa đã dần dần chú trọng đến vấn đề này, đặc biệt là chi nhánh đã có những biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp SMEs nhưng quá trình triển khai còn gặp những khó khăn đáng kể. Trong tương lai nếu không kịp thời khắc phục được điều này thì đây sẽ là một trong những trở ngại lớn trong việc thực hiện mục tiêu tăng trưởng ổn định và an toàn của chi nhánh. Với việc vận dụng các phương pháp nghiên cứu, những lý luận về chất lượng tín dụng mà đề án nghiên cứu ***“Nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Đống Đa”*** đã bước đầu đánh giá, phân tích được thực trạng chất lượng tín dụng đối với các doanh nghiệp SMEs tại chi nhánh. Và phần cuối của đề án cũng đã đưa ra những tồn tại, nguyên nhân, từ đó đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm giải quyết những vấn đề còn tồn đọng đó.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng Nhà nước (2021), *Thông tư 11/2021/TT – NHNN về Phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ri 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*, ban hành ngày 30 tháng 07 năm 2021.
2. Ngân hàng Nhà nước (2018), *Thông tư 52/2018/TT – NHNN về Quy định xếp hạng tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*, ban hành ngày 31 tháng 12 năm 2018.
3. Ngân hàng Nhà nước (2016), *Thông tư 39/2016/TT – NHNN về Quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh Ngân hàng nhà nước đối với khách hàng*, ban hành ngày 30 tháng 12 năm 2016.
4. Ngân hàng Nhà nước (2011), *Thông tư 44/2011/TT – NHNN về Quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm soát nội bộ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*.
5. Tiêu chuẩn Việt Nam ISO 9001 (2015), ISO 9001:2015 về Hệ thống Quản lý Chất lượng – Các yêu cầu, Ban kỹ thuật Tiêu chuẩn Quốc gia.
6. PGS. TS Nguyễn Văn Tiến (2013), *Giáo trình Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
7. PGS. TS Phan Thị Thu Hà (2023), *Giáo trình Ngân hàng Thương mại*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
8. TS. Đoàn Phương Thảo (2019), *Bài giảng Ngân hàng Trung Ương*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
9. The World Bank (2023), *Báo cáo SME Việt Nam năm 2023*, NXB Ngân hàng Thế giới.
10. Phòng quản lý hiệu suất Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam, *Tài liệu tổng hợp quy mô dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ qua các thời kỳ*.