

UBND THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SÀI GÒN



NGUYỄN THỊ BÍCH HIỀN

ĐỀ TÀI

***HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU
VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11***

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC

NGƯỜI HƯỚNG DẪN : TS. VÕ ĐỨC TOÀN

TP. HỒ CHÍ MINH. THÁNG 6 NĂM 2024

UBND THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SÀI GÒN



NGUYỄN THỊ BÍCH HIỀN

ĐỀ TÀI

***HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU
VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11***

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC

HỆ: CHÍNH QUY

LỚP: DTN1201

KHÓA HỌC: 2020 – 2024

NGƯỜI HƯỚNG DẪN: TS. VÕ ĐỨC TOÀN

TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 6 NĂM 2024

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan chuyên đề tốt nghiệp này là kết quả trong quá trình thực tập tại Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11.

Số liệu để hoàn thành chuyên đề hoàn toàn là do Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11 cung cấp. Đây là công trình thuộc quyền sở hữu duy nhất của tôi, là kết quả của quá trình nghiên cứu độc lập và nghiêm túc. Những tài liệu tham khảo được sử dụng trong chuyên đề tốt nghiệp đã được trích dẫn và nêu rõ trong mục Tài liệu tham khảo. Bên cạnh đó, những kết quả nghiên cứu hoàn toàn mang tính chất trung thực, không sao chép, đạo nhái từ bất kỳ công trình nghiên cứu nào trước đây.

Ngày 27 tháng 6 năm 2024

Tác giả Khóa luận tốt nghiệp

Nguyễn Thị Bích Hiền

LỜI CẢM ƠN

Cánh cổng trường đại học mở ra với một môi trường mới, môi trường đòi hỏi mỗi người phải cố gắng hết sức mình để đạt được kết quả mong muốn. Qua hành trình bốn năm ngồi trên giảng đường trường Đại học Sài Gòn nhờ có sự chỉ dạy tận tình của quý thầy cô – đặc biệt là các thầy cô khoa Tài chính – Kế toán đã cho em rất nhiều kiến thức chuyên về chuyên ngành tài chính – ngân hàng nói riêng và các kiến thức thực tiễn xã hội nói chung. Để hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô khoa Tài chính – Kế toán đã giúp em tích lũy được nhiều kiến thức trong suốt những năm học vừa qua.

Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến TS. Võ Đức Toàn – người đã luôn cống hiến hết mình, dành thời gian, nhiệt tình và đóng vai trò then chốt trong việc hướng dẫn em hoàn thành thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11 đã cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để em thực tập tại ngân hàng. Đặc biệt là các anh chị trong phòng khách hàng doanh nghiệp đã tạo cho em cơ hội được học hỏi, chỉ dạy và tạo điều kiện thuận lợi, cung cấp số liệu thực tế giúp em hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này trong khoảng thời gian thực tập tại ngân hàng.

Vì thời gian tìm hiểu ngắn, kiến thức của bản thân còn hạn chế nên chuyên đề tốt nghiệp này khó có thể tránh khỏi những sai sót. Kính mong nhận được những lời nhận xét, góp ý của quý thầy, cô và quý ban lãnh đạo ngân hàng nhằm giúp em có thể bổ sung thêm kiến thức cho mình.

Sau cùng, em xin kính chúc quý thầy cô dồi dào sức khỏe và thành công trong sự nghiệp giảng dạy. Kính chúc quý ngân hàng ngày càng phát triển vững mạnh, chúc các anh chị đạt được nhiều thành công trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

Nguyễn Thị Bích Hiền

MỤC LỤC

TRANG BÌA	1
TRANG PHỤ BÌA	i
LỜI CAM ĐOAN	ii
LỜI CẢM ƠN	iii
MỤC LỤC.....	iv
DANH MỤC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ	x
MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
5. Những đóng góp của đề tài	2
6. Kết cấu đề tài.....	3
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	4
1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	4
1.1.1. Khái niệm về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	4
1.1.2. Đặc điểm của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	5
1.1.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	6
1.1.3.1. Đối với nền kinh tế.....	6
1.1.3.2. Đối với ngân hàng thương mại.....	7

1.1.3.3. Đối với doanh nghiệp.....	7
1.1.4. Phân loại các sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp	7
1.1.4.1. Căn cứ theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng	8
1.1.4.2. Căn cứ theo thời hạn cho vay.....	8
1.1.4.3. Căn cứ theo phương thức vay vốn	9
1.2. Các rủi ro trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	10
1.3. Các tiêu chí đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp .	11
1.3.1. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	11
1.3.2. Doanh số thu nợ khách hàng doanh nghiệp	11
1.3.3. Dư nợ và tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh	12
1.3.4. Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay	12
1.3.5. Cơ cấu cho vay KHDN	13
1.3.6. Tỷ lệ nợ xấu.....	13
1.3.7. Thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN	13
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại	14
1.4.1. Các yếu tố bên trong ngân hàng.....	14
1.4.1.1. Nguồn vốn của ngân hàng.....	14
1.4.1.2. Chính sách lãi suất và tín dụng	14
1.4.1.3. Quy mô hoạt động của ngân hàng.....	15
1.4.1.4. Chất lượng nhân sự và cơ sở hạ tầng, kỹ thuật, công nghệ của ngân hàng	15
1.4.1.5. Hoạt động marketing của ngân hàng.....	15
1.4.2. Các yếu tố bên ngoài ngân hàng	15
1.4.2.1. Môi trường chính trị, pháp lý, kinh tế xã hội	15
1.4.2.2. Chính sách hỗ trợ cho vay các doanh nghiệp của NHNN	16
1.4.2.3. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp	16

TÓM TẮT CHƯƠNG 1	17
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11	18
2.1. Khái quát về ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11 ..	18
2.1.1. Sơ lược về ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank).....	18
2.1.2. Khái quát chung về Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11	20
2.1.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	20
2.1.2.2. Cơ sở vật chất.....	20
2.1.2.3. Lao động.....	21
2.1.2.4. Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập Khẩu Việt Nam	24
2.1.2.5. Các sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	30
2.2. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của Eximbank – chi nhánh quận 11 ..	31
2.2.1. Tình hình huy động vốn	31
2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay.....	33
2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh	35
2.3. Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Eximbank – chi nhánh quận 11	36
2.3.1. Doanh số cho vay	36
2.3.2. Doanh số thu nợ	38
2.3.3. Dư nợ và tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp ..	40
2.3.4. Số lượng KHDN đang vay vốn tại ngân hàng	42
2.3.5. Cơ cấu khách hàng vay vốn	43
2.3.6. Tỷ lệ nợ xấu.....	47
2.3.7. Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	48
2.4. Đánh giá hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11	49

2.4.1. Thành tựu đạt được	49
2.4.2. Những vấn đề tồn tại	50
2.4.3. Nguyên nhân	51
2.4.3.1. Nguyên nhân chủ quan.....	51
2.4.3.2. Nguyên nhân khách quan	52
TÓM TẮT CHƯƠNG 2.....	53
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KHUYẾN NGHỊ NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11	54
3.1. Định hướng phát triển của Eximbank	54
3.2. Đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank - Chi nhánh quận 11.....	55
3.2.1. Mở rộng phạm vi tiếp thị đến các đối tượng khách hàng doanh nghiệp thuộc các ngành nghề khác.....	55
3.2.2. Đơn giản hóa thủ tục và quy trình cho vay	55
3.2.3. Tăng mạnh hoạt động marketing	56
3.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	57
3.2.5. Xây dựng chính sách lãi suất phù hợp	58
3.2. Khuyến nghị	59
3.2.1. Khuyến nghị đối với Eximbank	59
3.2.2. Khuyến nghị đối với Eximbank – Chi nhánh quận 11.....	60
3.2.3. Khuyến nghị đối với các khách hàng doanh nghiệp	61
TÓM TẮT CHƯƠNG 3.....	61
KẾT LUẬN	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	63

DANH MỤC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Nghĩa tiếng Việt	Nghĩa tiếng anh
TMCP	Thương mại cổ phần	
VND	Việt Nam đồng	
QHKH	Quan hệ khách hàng	
TSDB	Tài sản đảm bảo	
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp	
KHCN	Khách hàng cá nhân	
EXIMBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam	Vietnam Commercial Joint Stock Export Import Bank
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ	Small and medium Enterprise
TCTD	Tổ chức tín dụng	
ĐVT	Đơn vị tính	
CIC	Trung tâm Thông tin Tín Dụng	Credit Information Center
CKBL	Cam kết bảo lãnh	

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Tên bảng	Trang
Bảng 2.1	Hoạt động huy động vốn của Eximbank - chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 - 2023	31
Bảng 2.2	Tình hình hoạt động cho vay tại Eximbank - Chi nhánh quận 11	33
Bảng 2.3	Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp	36
Bảng 2.4	Doanh số cho vay theo ngành nghề kinh doanh	37
Bảng 2.5	Doanh số thu nợ khách hàng doanh nghiệp	38
Bảng 2.6	Doanh số thu nợ KHDN theo lĩnh vực kinh doanh	39
Bảng 2.7	Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – Chi nhánh quận 11	40
Bảng 2.8	Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay	42
Bảng 2.9	Cơ cấu dư nợ khách hàng doanh nghiệp theo ngành nghề kinh doanh	43
Bảng 2.10	Tỷ trọng khách hàng phân theo quy mô doanh nghiệp	45
Bảng 2.11	Dư nợ phân theo kỳ hạn cho vay	46
Bảng 2.12	Tình hình nợ xấu trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp	47
Bảng 2.13	Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp giai đoạn 2021 – 2023	48

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ

STT	Tên sơ đồ, hình vẽ, biểu đồ	Trang
Sơ đồ 2.1	Bộ máy quản lý tại Eximbank – chi nhánh quận 11	21
Sơ đồ 2.2	Quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp	24
Hình 2.1	Logo Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam	19
Biểu đồ 2.1	Tình hình huy động vốn của Eximbank – Chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 – 2023	31
Biểu đồ 2.2	Tỷ trọng cho vay khách hàng giai đoạn 2021 – 2023	33
Biểu đồ 2.3	Kết quả kinh doanh của Eximbank - Chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 - 2023	35
Biểu đồ 2.4	Doanh số cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh	37
Biểu đồ 2.5	Doanh số thu nợ KHDN theo lĩnh vực kinh doanh	39
Biểu đồ 2.6	Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp giai đoạn 2021 – 2023	41
Biểu đồ 2.7	Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay giai đoạn 2021 – 2023	42
Biểu đồ 2.8	Cơ cấu dư nợ khách hàng doanh nghiệp theo ngành nghề kinh doanh	43
Biểu đồ 2.9	Số lượng khách hàng doanh nghiệp theo quy mô doanh nghiệp	44
Biểu đồ 2.10	Cơ cấu dư nợ khách hàng phân theo kỳ hạn cho vay	46
Biểu đồ 2.11	Nợ xấu và dư nợ cho vay	47

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, vai trò của hệ thống ngân hàng ngày càng quan trọng trong việc đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô. Những đổi mới trong hệ thống ngân hàng Việt Nam được đánh giá là mang tính đột phá, đóng góp tích cực cho nền kinh tế như chống và kiềm chế lạm phát, từng bước duy trì ổn định tiền tệ, giúp cải thiện kinh tế vĩ mô và thực hiện các nhiệm vụ kinh tế xã hội quan trọng, cấp bách khác. Bên cạnh các ngân hàng thương mại thì doanh nghiệp cũng là thành tố đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế và là xương sống của hệ thống kinh tế - xã hội.

Cho vay khách hàng doanh nghiệp là một trong những hoạt động kinh doanh quan trọng của các ngân hàng thương mại, hoạt động này giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo cơ hội việc làm và cải thiện đời sống của người dân. Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập quốc tế sâu rộng và ảnh hưởng từ đại dịch Covid - 19, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp càng trở nên quan trọng. Hoạt động cho vay là một trong những hoạt động mang lại nhiều lợi nhuận nhất đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam góp phần tạo dựng ngân hàng ngày càng phát triển hơn và đứng vững trong các chu kỳ kinh tế khác nhau. Các doanh nghiệp cần có nguồn vốn để đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, vượt qua giai đoạn kinh tế khó khăn và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đối với Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (EXIMBANK), việc cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp cũng là hoạt động kinh doanh vô cùng quan trọng. Eximbank là ngân hàng có bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực tài trợ thương mại, tài trợ xuất nhập khẩu và cho vay khách hàng doanh nghiệp.

Nhận thấy sự cần thiết, vai trò quan trọng của nhóm khách hàng doanh nghiệp đối với ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) nói chung và ngân hàng TMCP xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) - chi nhánh quận 11 nói riêng, với mong muốn chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh ngày càng được nâng cao và hoàn thiện, đề tài: *“Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần*

Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11” được lựa chọn nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) - chi nhánh quận 11 trong giai đoạn năm 2021 – 2023.

- Đánh giá những vấn đề tồn tại và nguyên nhân trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – chi nhánh quận 11.

- Đề xuất giải pháp và khuyến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – chi nhánh quận 11.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11.

- Phạm vi nghiên cứu:

- Về nội dung: Phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp
- Về không gian: Tại Eximbank – chi nhánh quận 11.
- Về thời gian: Từ năm 2021 đến năm 2023.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp: thu thập thông tin từ các nguồn tài liệu, báo cáo, số liệu thống kê.

- Phương pháp thống kê mô tả: từ những số liệu thu thập được tiến hành tóm tắt, tính toán, mô tả từ đó đưa ra đánh giá đối tượng nghiên cứu.

- Phương pháp phân tích so sánh: dựa trên nguồn dữ liệu đã thu thập sử dụng phương pháp so sánh số liệu qua các năm, từ đó đưa ra kết luận.

5. Những đóng góp của đề tài

Đối với ngân hàng, đề tài nhằm giúp ban lãnh đạo ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11 có cái nhìn tổng quan và thực tế về hoạt động cho

vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh, từ đó tổng hợp những thành tựu, những vấn đề còn tồn đọng và nguyên nhân của những vấn đề đó trong công tác phát triển hoạt động cho vay KHDN tại chi nhánh trong giai đoạn từ năm 2021 – 2023.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, đề tài giúp doanh nghiệp có cái nhìn tổng quan và hiểu rõ hơn về hoạt động cho vay KHDN của NHTM nói chung và Eximbank nói riêng. Bên cạnh đó giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng phù hợp với mục đích sử dụng một cách chủ động. Từ đó lúc rút ngắn thời gian giải ngân.

6. Kết cấu đề tài

Kết cấu của đề tài gồm 3 phần, cụ thể:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11

Chương 3: Giải pháp và khuyến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11

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

1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

Theo khoản 10, điều 4, Luật Doanh nghiệp năm 2020 quy định:

“Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.” [9]

Theo khoản 16, điều 4 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010, quy định:

“*Cho vay* là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.” [10]

Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp hay còn gọi là cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh được quy định tại khoản 5 điều 2 thông tư số 39/2016/TT – NHNN quy định về hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng, cụ thể:

“Cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh, hoạt động khác (sau đây gọi là hoạt động kinh doanh) là việc tổ chức tín dụng cho vay đối với khách hàng là pháp nhân, cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngoài quy định tại khoản 4 Điều này, bao gồm nhu cầu vốn của pháp nhân, cá nhân đó và nhu cầu vốn của hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân mà cá nhân đó là chủ hộ kinh doanh, chủ doanh nghiệp tư nhân.” [11]

Như vậy, có thể hiểu là hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là một hoạt động của ngân hàng mà khi đó ngân hàng sẽ cấp một khoản tiền (hay còn gọi là khoản

tín dụng) cho đối tượng khách hàng là doanh nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các mục đích xác định và trong khoản thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả gốc và lãi.

1.1.2. Đặc điểm của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

Khách hàng doanh nghiệp là nhóm khách hàng rất quan trọng đối với các ngân hàng thương mại vì nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp cao hơn nhiều so với cá nhân. Hoạt động cho vay doanh nghiệp tại các NHTM thường có những đặc điểm sau:

Một là, đối tượng đi vay của nhóm khách hàng này rất đa dạng: các doanh nghiệp đi vay là tất cả các doanh nghiệp đang cần nguồn vốn để phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh.

Hai là, mục đích vay vốn của nhóm KHDN vô cùng đa dạng. Doanh nghiệp có thể vay vốn nhằm nhiều mục đích khác nhau như: vay bổ sung vốn lưu động; mua sắm trang thiết bị, máy móc, nguyên vật liệu phục vụ việc sản xuất kinh doanh; vay đầu tư; lưu ký; tài trợ dự án.

Ba là, quy trình cấp tín dụng cũng như thời gian giải ngân khoản vay đối với KHDN phức tạp và kéo dài hơn so với nhóm KHCN do phải thực hiện thẩm định kỹ càng đối tượng đi vay. Doanh nghiệp đi vay cần phải chuẩn bị bộ hồ sơ đi vay theo quy định của từng ngân hàng, bao gồm các hồ sơ, tài liệu liên quan đến pháp lý, tài chính, kế toán, các giấy tờ liên quan đến TSĐB (nếu có).

Bốn là, số lượng KHDN luôn thấp hơn so với nhóm KHCN nhưng trong hệ thống NHTM thì dư nợ của KHDN chiếm tỷ trọng khá cao thậm chí còn cao hơn so với nhóm KHCN. Bởi lẽ nhu cầu vay vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh thường lớn hơn nhu cầu vay tiêu dùng thông thường.

Năm là, mức độ rủi ro của hoạt động cho vay KHDN tương đối lớn do tác động từ nhiều yếu tố khác nhau như: cạnh tranh trong ngành nghề kinh doanh, đối tác kinh doanh, quan hệ cung cầu của thị trường, vấn đề quản lý doanh nghiệp.

1.1.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại được xem là một trong những hoạt động có vai trò quan trọng trong nền kinh tế, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, cụ thể:

1.1.3.1. Đối với nền kinh tế

Doanh nghiệp là thành phần kinh tế đóng vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế. Doanh nghiệp “khỏe mạnh” sẽ góp phần tạo nên một nền kinh tế “khỏe mạnh”. Khi doanh nghiệp được tiếp cận với nguồn vốn một cách kịp thời và hiệu quả sẽ là tiền đề cho sự phát triển của doanh nghiệp, từ đây cũng thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa. Hoạt động cho vay KHDN góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất, kinh doanh, đầu tư của doanh nghiệp thông qua việc cung cấp nguồn vốn với một mức chi phí sử dụng vốn thấp hơn so với sử dụng vốn tự có của doanh nghiệp. Thông qua việc này giúp các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh so với các đối thủ kinh doanh cùng ngành nghề từ đây góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Việt Nam đang ở trong thời kỳ dân số vàng khi tỷ lệ người trong độ tuổi lao động chiếm tỷ trọng lớn trong tháp dân số, việc mở rộng và phát triển của các doanh nghiệp là sự tăng lên của các vị trí việc làm, giải quyết vấn đề thất nghiệp và thu nhập cho người lao động. Bên cạnh đó là động lực thúc đẩy trình độ và sự chuyên nghiệp trong công việc của lực lượng lao động.

Theo thống kê các doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả kinh doanh theo quy mô doanh nghiệp tại “Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam”, năm 2021, nước ta có 498.233 doanh nghiệp với quy mô doanh nghiệp siêu nhỏ (chiếm 69,32%), tiếp theo đó là doanh nghiệp có quy mô nhỏ là 176.217 doanh nghiệp (chiếm 24,52%), đứng thứ 3 là nhóm doanh nghiệp vừa có 25.402 doanh nghiệp (chiếm 3,53%), cuối cùng là doanh nghiệp quy mô lớn có 18.845 doanh nghiệp (chiếm 0,003%) [12, tr36]. Như vậy quy mô doanh nghiệp của nước ta chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, mà nhóm doanh

ng nghiệp này là nhóm khách hàng tiềm năng đối với ngân hàng vì nhu cầu về vốn để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh lớn. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là trung gian cung cấp nguồn vốn góp phần tạo động lực hỗ trợ sự phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, từ đó tạo động lực cho sự phát triển kinh tế.

Diễn ra song song với hoạt động cho vay của ngân hàng là hoạt động huy động vốn – nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng cho vay. Hoạt động này giúp ngân hàng huy động được nguồn vốn từ xã hội và sự phát triển của nghiệp vụ cho vay KHDN giúp ngân hàng phân bổ nguồn vốn nhàn rỗi một cách hợp lý, giúp nhà nước ổn định thị trường tiền tệ.

1.1.3.2. Đối với ngân hàng thương mại

Cho vay khách hàng doanh nghiệp giúp ngân hàng thương mại huy động được nguồn vốn từ xã hội, đồng thời cũng giúp ngân hàng thương mại phân bổ nguồn vốn một cách hợp lý, mang lại thu nhập và lợi nhuận cho ngân hàng. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay KHDN phát triển cũng giúp các ngân hàng nâng cao khả năng cạnh tranh trong thị trường các ngân hàng đang hoạt động hiện nay. Cũng bởi lẽ đó, song song với hoạt động cho vay thuần túy, các ngân hàng còn phát triển các dịch vụ đi kèm như: dịch vụ thẻ tín dụng doanh nghiệp, bao thanh toán và các hình thức cho vay khác. Điều này giúp ngân hàng tăng tính nhận dạng thương hiệu từ đó dễ dàng huy động nguồn từ thị trường.

1.1.3.3. Đối với doanh nghiệp

Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp ngày càng phổ biến đã mở ra cơ hội giúp doanh nghiệp tiếp cận đến nguồn vốn dễ dàng hơn với một mức chi phí sử dụng vốn thấp hơn. Điều này góp phần giúp doanh nghiệp giải quyết vấn đề vốn trong quá trình kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển.

1.1.4. Phân loại các sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp

Không chỉ ở Việt Nam mà còn ở các nước trên thế giới, hoạt động cho vay KHDN của các ngân hàng thương mại rất đa dạng, phong phú và linh hoạt, tùy thuộc vào chính sách của từng ngân hàng, mục đích sử dụng vốn và tình hình, chính sách và bối cảnh của

mỗi nước. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp có thể chia thành các hình thức sau:

1.1.4.1. Căn cứ theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng

Theo Nguyễn Chí Đức và các cộng sự (2022), căn cứ theo mức độ tín nhiệm của khách hàng, có thể chia hoạt động cho vay KHDN thành 2 loại:

Cho vay không có TSDB (hay còn gọi là vay tín chấp). Khoản vay tín chấp là phương thức cấp tín dụng mà doanh nghiệp không cần thế chấp bất kì TSDB nào mà ngân hàng sẽ dựa trên uy tín của khách hàng để cấp hạn mức tín dụng. Loại hình này thường áp dụng với các doanh nghiệp đã có mối quan hệ hợp tác lâu dài với ngân hàng, có danh tiếng trên thị trường, nền tảng tài chính tốt, tốc độ tăng trưởng ổn định, lịch sử tín dụng tốt, có phương án, mục đích sử dụng vốn rõ ràng, khả thi.

Cho vay có tài sản đảm bảo. Đây là phương thức cấp tín dụng trong đó khách hàng phải sở hữu tài sản lớn hơn giá trị khoản vay, theo hình thức: thế chấp, cầm cố, chiết khấu, bảo lãnh. Khi khách hàng không trả được nợ, ngân hàng sẽ xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ. Đối với hình thức cho vay này sẽ giúp ngân hàng dự phòng được rủi ro tín dụng đối với các khoản vay của

1.1.4.2. Căn cứ theo thời hạn cho vay

Căn cứ theo điều 10 thông tư số 39/2016/TT-NHNN của ngân hàng nhà nước quy định có thể phân loại thời hạn vay vốn như sau:

Cho vay ngắn hạn. Đây là những khoản vay kinh doanh có thời hạn dưới một năm. Mục đích là để tài trợ cho nhu cầu vốn ngắn hạn của doanh nghiệp, chẳng hạn như bổ sung vốn lưu động, hoàn trả các khoản nợ đến hạn, mua nguyên vật liệu sản xuất,... Các khoản vay như vậy có rủi ro thấp hơn do thời hạn cho vay ngắn hơn, cho phép dự đoán trước rủi ro về tỷ giá hối đoái, lạm phát và bất ổn kinh tế và chính trị. Do đó, các khoản vay ngắn hạn có xu hướng có lãi suất thấp hơn các loại hình cho vay khác và gần đây chiếm tỷ trọng cao hơn trong cơ cấu cho vay đối với nhóm KHDN của các ngân hàng.

Cho vay trung, dài hạn. Đây là khoản vay thương mại có thời hạn trên 1 năm (thời hạn vay trung hạn từ 1 đến 5 năm, thời hạn vay dài hạn trên 5 năm). Mục đích là cung cấp tài chính cho các dự án xây dựng, dự án thương mại quy mô lớn hoặc mua tài sản cố định (như phương tiện vận chuyển, máy móc thiết bị có giá trị cao, đầu tư cải tiến công nghệ, v.v.). Những khoản vay như vậy có đặc điểm là rủi ro hệ thống cao, khả năng trả nợ của một công ty phụ thuộc vào hiệu quả đầu tư và hiệu quả đầu tư có thể dự đoán được nên thời hạn càng dài thì rủi ro càng cao. Vì vậy, những khoản vay như vậy thường có lãi suất cao hơn so với các khoản vay ngắn hạn.

1.1.4.3. Căn cứ theo phương thức vay vốn

Căn cứ theo điều 27 thông tư số 39/2016/ TT-NHNN, phân loại hoạt động cho vay KHDN theo phương thức vay vốn như sau:

Cho vay từng lần (hay còn gọi là cho vay theo món). Cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng đều phải thực hiện thủ tục cho vay và ký kết hợp đồng cho vay riêng.

Cho vay hợp vốn: là việc có từ hai tổ chức tín dụng trở lên cùng thực hiện cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp để thực hiện một phương án, dự án vay vốn.

Cho vay lưu vụ: là phương thức cho vay mà trong đó tổ chức tín dụng thực hiện cho vay đối với khách hàng để nuôi trồng, chăm sóc các cây trồng, vật nuôi có tính chất mùa vụ theo chu kỳ sản xuất liên kế trong năm hoặc các cây lưu gốc, cây công nghiệp có thu hoạch hàng năm. Theo đó, tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước tiếp tục được sử dụng cho chu kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không vượt quá thời gian của 02 chu kỳ sản xuất liên tiếp.

Cho vay theo hạn mức: Tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận với khách hàng một mức dư nợ cho vay tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong hạn mức cho vay, tổ chức tín dụng thực hiện cho vay từng lần. Một năm ít nhất một lần, tổ chức tín dụng xem xét xác định lại mức dư nợ cho vay tối đa và thời gian duy trì mức dư nợ này.

Cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng: Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi mức cho vay dự phòng đã thỏa thuận. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức cho vay dự phòng nhưng không vượt quá 01 (một) năm.

Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán. Phương thức cho vay này là ngân hàng cho phép doanh nghiệp được chi tiêu vượt qua số dư thực tế trên tài khoản thanh toán, trong thời gian ngắn, thường là không quá 12 tháng. Tuy nhiên đối với khoản vay thấu chi sẽ có mức lãi suất cho vay cao hơn các hình thức cho vay khác. Hạn mức thấu chi được ngân hàng cung cấp tùy thuộc theo khả năng thanh toán và độ uy tín của doanh nghiệp. Khách hàng sẽ phải thanh toán lãi suất cho khoản tiền đã sử dụng vượt quá số dư tài khoản.

Cho vay quay vòng: Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay đối với nhu cầu vốn có chu kỳ hoạt động kinh doanh không quá 01 (một) tháng, khách hàng được sử dụng dư nợ gốc của chu kỳ hoạt động kinh doanh trước cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo nhưng thời hạn cho vay không vượt quá 03 (ba) tháng.

1.2. Các rủi ro trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

Hoạt động nào khi xảy ra cũng kèm theo những rủi ro nhất định và hoạt động cho vay KHDN của các NHTM cũng không phải là ngoại lệ. Rủi ro trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là khả năng xảy ra tổn thất đối với ngân hàng thương mại. Một số rủi ro phổ biến trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp bao gồm:

Rủi ro tín dụng. Đây là loại rủi ro thường hay gặp nhất trong hoạt động cho vay. Rủi ro xảy ra khi khách hàng làm ăn không đạt được kết quả như mong muốn dẫn đến việc mất khả năng thanh toán nợ vay cho ngân hàng bao gồm cả tiền gốc lẫn tiền lãi phát sinh. Điều này gây ra tổn thất lớn đối với ngân hàng.

Rủi ro lãi suất, là một trong những rủi ro đặc thù của các NHTM, rủi ro này xảy ra khi có sự biến động của thị trường, cụ thể xảy ra chênh lệch giữa lãi suất huy động

đầu vào và lãi suất đầu ra. Sự biến động lãi suất có thể gây ra tổn thất về mặt lợi nhuận của ngân hàng do tăng về chi phí, làm giảm thu nhập của ngân hàng

Rủi ro tỷ giá, là rủi ro xảy ra khi tỷ giá hối đoái biến động, khiến ngân hàng thương mại có khả năng bị lỗ do chênh lệch tỷ giá giữa khoản cho vay và khoản thu hồi về.

Rủi ro pháp lý, là rủi ro xảy ra khi có các thay đổi về các quy định pháp luật, khiến NHTM bị ảnh hưởng trong việc cho vay KHDN.

Rủi ro về tài sản đảm bảo, là rủi ro xảy ra khi TSĐB cho khoản vay của khách hàng không đủ giá trị để thanh toán khoản vay khi khách hàng không có khả năng trả nợ

1.3. Các tiêu chí đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

1.3.1. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp

Doanh số cho vay là chỉ tiêu thể hiện tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân dưới hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản (vào tài khoản thanh toán hoặc, thanh toán trực tiếp vào tài khoản của người bán,...) trong một khoản thời gian nhất định. Sự tăng trưởng của chỉ tiêu này biểu hiện cho việc quy mô tăng trưởng của công tác tín dụng của ngân hàng.

Doanh số cho vay được xác định bằng công thức:

$$\text{Doanh số cho vay} = \sum_{i=1}^n \text{Số tiền giải ngân cho doanh nghiệp thứ } i$$

Doanh số cho vay càng lớn cho thấy ngân hàng đang trong quá trình mở rộng quy mô, từng bước chiếm lĩnh thị trường, đồng thời cũng cho thấy ngân hàng đang phân bổ nguồn vốn tốt nguồn vốn huy động.

1.3.2. Doanh số thu nợ khách hàng doanh nghiệp

Doanh số thu nợ là số tiền mà công ty thu hồi được từ các khoản vay, thường được tính trong một khoảng thời gian nhất định như tháng, quý hoặc năm. Nó là một chỉ số quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động thu hồi nợ và khả năng quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng.

Doanh số thu nợ càng cao thể hiện công tác thu hồi nợ của ngân hàng được thực hiện một cách có hiệu quả.

1.3.3. Dư nợ và tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh

Quy mô dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp là tổng giá trị các khoản vay mà ngân hàng thương mại đã cấp cho khách hàng doanh nghiệp. Quy mô dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp càng lớn, thì ngân hàng thương mại càng có nhiều cơ hội thu lãi từ hoạt động cho vay này, bên cạnh đó là mở rộng thị phần cho vay của ngân hàng và khẳng định thương hiệu trên thị trường các ngân hàng. Ngoài ra, quy mô dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp cũng là một yếu tố quan trọng để đánh giá vị thế của ngân hàng thương mại trong thị trường tín dụng.

Tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là tỷ lệ giữa giá trị dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tại thời điểm cuối kỳ so với giá trị dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tại thời điểm đầu kỳ. Tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp càng cao, thì ngân hàng thương mại càng có nhiều khả năng tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động này, chỉ tiêu được xác định bằng công thức:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ} = (\text{dư nợ cuối kỳ} - \text{dư nợ đầu kỳ}) * 100\% / \text{Dư nợ đầu kỳ}$$

1.3.4. Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay

Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay càng lớn, thì ngân hàng thương mại càng có nhiều cơ hội tiếp cận các doanh nghiệp, từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động cho vay. Ngoài ra, số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay lớn cũng cho thấy ngân hàng thương mại có uy tín và được các doanh nghiệp tin tưởng. Điều này giúp ngân hàng thương mại dễ dàng thu hút thêm khách hàng mới và ngược lại.

Tốc độ tăng trưởng số lượng KHDN đng vay được xác định bằng công thức:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng KHDN} = \frac{\text{số KHDN vay cuối kì} - \text{số KHDN vay đầu kỳ}}{\text{số KHDN vay đầu kỳ}} * 100\%$$

1.3.5. Cơ cấu cho vay KHDN

Cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp là việc phân chia các khoản vay dành cho doanh nghiệp theo các tiêu chí cụ thể, nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Các tiêu chí thường được sử dụng để phân loại khoản vay là thời hạn cho vay, ngành nghề kinh doanh, thời hạn cho vay, quy mô doanh nghiệp.

1.3.6. Tỷ lệ nợ xấu

Theo điều 10, thông tư số 11/2021/TT – NHNN, các khoản nợ được phân thành 5 nhóm:

- Nhóm 1 (nợ tiêu chuẩn): thời hạn chậm trả dưới 10 ngày
- Nhóm 2 (nợ cần chú ý): thời hạn chậm trả từ 10 đến 90 ngày
- Nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn): thời gian chậm trả từ 91 ngày đến 180 ngày
- Nhóm 4 (nợ nghi ngờ): thời gian chậm trả từ 181 đến 360 ngày
- Nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn): thời gian chậm trả trên 360 ngày

Trong đó nợ xuất là những khoản nợ được phân loại từ nhóm 3 đến nhóm 5 và theo quy định của nhà nước.

Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ giữa tổng số dư nợ xấu KHDN so với tổng dư nợ cho vay đối với nhóm khách hàng này của ngân hàng trong một thời điểm nhất định, được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu KHDN} = (\text{nợ xấu KHDN} * 100\%) / \text{Tổng dư nợ KHDN}$$

Tỷ lệ này càng thấp chứng tỏ rủi ro trong hoạt động cho vay đối với KHDN càng thấp, chất lượng cho vay của ngân hàng cao và ngược lại.

1.3.7. Thu nhập từ hoạt động cho vay KHDN

Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là một trong những nguồn thu chính của các ngân hàng và tổ chức tài chính, xuất phát từ việc cung cấp các khoản vay cho khách hàng doanh nghiệp. Các khoản thu nhập này bao gồm thu từ lãi suất cho vay – khoản tiền mà ngân hàng thu được từ việc cho khách hàng vay vốn, thường được tính theo tỷ lệ phần trăm trên số tiền vay. Lãi suất có thể cố định hoặc thả nổi, tùy

thuộc vào điều khoản hợp đồng và các khoản phí, lệ phí liên quan đến khoản vay đối với khách hàng có thể kể đến phí xử lý hồ sơ vay, phí bảo hiểm,...Ngoài ra ngân hàng còn có nguồn thu từ các hoạt động tư vấn tài chính cho khách hàng và các dịch vụ khác trong quá trình khách hàng vay vốn tại ngân hàng.

1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

1.4.1. Các yếu tố bên trong ngân hàng

1.4.1.1. Nguồn vốn của ngân hàng

Hoạt động cho vay KHDN của ngân hàng dựa trên các nguồn vốn khác như có thể kể đến nguồn vốn huy động hay vốn tự có của ngân hàng. Nguồn vốn dồi dào sẽ giúp các NHTM chủ động hơn trong việc tìm kiếm khách hàng đồng thời có khả năng đáp ứng tốt nhu cầu vay vốn của KHDN – vốn là nhóm khách hàng có nhu cầu vay số vốn lớn. Từ đó có thể giúp ngân hàng gia tăng thu nhập từ các khoản phí và lệ phí.

1.4.1.2. Chính sách lãi suất và tín dụng

Lãi suất là một trong những yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến việc cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại. Lãi suất cho vay thấp sẽ giúp doanh nghiệp giảm chi phí vốn, từ đó tăng lợi nhuận và khả năng cạnh tranh và ngược lại.

Bên cạnh một nguồn vốn dồi dào, để thu hút khách hàng thì yếu tố về chính sách lãi suất cũng như các chương trình ưu đãi đối với các KHDN vay vốn tại ngân hàng cũng vô cùng quan trọng. Ngân hàng có chính sách tín dụng phù hợp sẽ mang lại cho ngân hàng nguồn doanh thu từ hoạt động cho vay, giảm thiểu rủi ro, chọn lọc khách hàng có khả năng trả nợ tốt, đồng thời cũng thu hút thêm các khách hàng tiềm năng mới cho ngân hàng giúp ngân hàng có khả năng tăng doanh thu, tăng lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro. Cụ thể, chính sách tín dụng phù hợp sẽ giúp ngân hàng chọn lọc khách hàng có khả năng trả nợ tốt, áp dụng các biện pháp đảm bảo hiệu quả, thực hiện thẩm định hồ sơ vay vốn chặt chẽ, theo dõi, giám sát khoản vay thường xuyên.

1.4.1.3. Quy mô hoạt động của ngân hàng

Quy mô hoạt động lớn sẽ giúp ngân hàng thương mại: tăng khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng doanh nghiệp, tăng khả năng cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác kinh doanh cùng lĩnh vực.

1.4.1.4. Chất lượng nhân sự và cơ sở hạ tầng, kỹ thuật, công nghệ của ngân hàng

Yếu tố về chất lượng nguồn nhân lực là một yếu tố chiếm một vai trò không nhỏ trong sự phát triển hoạt động cho vay KHDN tại NHTM. Một đội ngũ nhân viên chất lượng cao sẽ vừa giúp ngân hàng “giữ chân” các khách hàng đã thực hiện giao dịch vay vốn tại ngân hàng mà còn thu hút các khách hàng doanh nghiệp mới, giúp quảng bá hình ảnh của ngân hàng với sự chuyên nghiệp và tận tình trong việc hỗ trợ khách hàng.

Sở hữu hạ tầng, kỹ thuật tốt, công nghệ hiện đại sẽ giúp ngân hàng áp dụng tốt các biện pháp kiểm soát tốt rủi ro.

1.4.1.5. Hoạt động marketing của ngân hàng

Hoạt động marketing được thực hiện tốt sẽ dẫn tới sự phát triển tốt của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nói riêng và các hoạt động khác của ngân hàng nói chung. Hoạt động marketing sẽ góp phần thu hút thêm các khách hàng doanh nghiệp mới, tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng với các tổ chức hoạt động trên cùng lĩnh vực.

1.4.2. Các yếu tố bên ngoài ngân hàng

1.4.2.1. Môi trường chính trị, pháp lý, kinh tế xã hội

Môi trường chính trị. Một môi trường chính trị ổn định, minh bạch sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó tăng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Ngược lại, môi trường chính trị bất ổn, thiếu minh bạch sẽ khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh, từ đó giảm nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý. Môi trường pháp lý rõ ràng, đầy đủ sẽ giúp ngân hàng thương mại thực hiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp một cách thuận lợi, đúng quy

định. Ngược lại, môi trường pháp lý không rõ ràng, thiếu đầy đủ sẽ khiến ngân hàng thương mại gặp khó khăn trong việc thực hiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.

Môi trường kinh tế xã hội. Môi trường kinh tế xã hội phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó tăng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp để hoàn thiện và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Ngược lại, môi trường kinh tế, xã hội trong nước nói riêng và thế giới nói chung trở nên suy thoái sẽ khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh, từ đó giảm nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh, giảm nhu cầu vay vốn.

1.4.2.2. Chính sách hỗ trợ cho vay các doanh nghiệp của NHNN

Chính sách hỗ trợ cho vay các doanh nghiệp là những chính sách được ban hành bởi Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hoặc các tổ chức, cá nhân khác nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tiếp cận nguồn vốn vay. Các chính sách này có thể được áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp hoặc chỉ áp dụng cho một số nhóm doanh nghiệp nhất định, chẳng hạn như doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp thuộc các ngành, lĩnh vực ưu tiên phát triển,...

1.4.2.3. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp

Doanh nghiệp là một nhân tố liên quan trực tiếp đến sự phát triển của hoạt động cho vay KHDN của NHTM. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp là những yếu tố liên quan đến tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh, quản trị doanh nghiệp của doanh nghiệp, nhân sự và các yếu tố khác.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày khái quát những lý luận cơ bản như khái niệm, đặc điểm, vai trò, các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp đối với ngân hàng thương mại bên cạnh đó là các nhân tố để đánh giá cũng như ảnh hưởng đến hoạt động cho vay đối với nhóm khách hàng này. Những lý luận này từ đó đưa ra những số liệu cụ thể về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp sẽ được trình bày cụ thể ở chương 2 của bài khóa luận.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11

2.1. Khái quát về ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11

2.1.1. Sơ lược về ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank)

Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam - Eximbank được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Bank). Đây là một trong những ngân hàng thương mại đầu tiên tại Việt Nam được cổ phần hóa. Ngân hàng chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990. Ngày 6/4/1992, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ký Giấy phép số 11/NH-GP cho phép ngân hàng hoạt động trong 50 năm với số vốn đăng ký 50 tỷ đồng, tương đương 12,5 triệu USD, tên mới là Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam), gọi tắt là Eximbank Vietnam.

Đến nay, theo thống kê của ngân hàng Nhà Nước Việt Nam, vốn điều lệ của Eximbank đạt 12.335 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 13.317 tỷ đồng. Eximbank hiện là một trong những Ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối Ngân hàng TMCP tại Việt Nam. Eximbank Việt Nam có địa bàn hoạt động trên phạm vi cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại TP. Hồ Chí Minh và 207 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc và đã thiết lập quan hệ đại lý với 869 Ngân hàng tại 84 quốc gia trên thế giới. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng đang không ngừng nỗ lực “vươn mình” ra thế giới, cụ thể ngân hàng đã thiết lập quan hệ đại lý với 869 Ngân hàng tại 84 quốc gia trên thế giới.

Một số thông tin về ngân hàng Xuất Nhập khẩu Việt Nam mà khách hàng cần biết như:

- Tên giao dịch tiếng Việt: Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập khẩu Việt Nam;

- Tên Giao dịch tiếng Anh: Vietnam Export Import Commercial Joint Stock Bank;
- Tên Viết Tắt: Eximbank;
- Mã Swift Code Eximbank: EBVIVNVX;
- Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 8 – Vincom Center, 72 Lê Thánh Tôn và 45A Lý Tự Trọng, P.Bến Nghé, Q.1, TP.HCM;
- Tổng đài Eximbank: 18001199.
- Email: website@eximbankmom.vn;
- Website: www.eximbank.com.vn.
- Eximbank hoạt động với câu khẩu hiệu: “Đứng sau thành công của bạn” với mong muốn thực hiện sứ mệnh đáp ứng kỳ vọng khách hàng bằng việc cung cấp dịch vụ và giải pháp tài chính với mục tiêu lấy khách hàng làm trọng tâm; cung cấp giải pháp tài chính và sản phẩm đa dạng, chất lượng cao, ứng dụng kỹ thuật công nghệ tiên tiến, tạo môi trường làm việc nhằm khuyến khích và khen thưởng cho những nhân viên có năng lực và nhiệt huyết; tối ưu hóa giá trị cho tất cả các bên liên quan bao gồm khách hàng, cổ đông, nhân viên và cộng đồng thông qua tăng trưởng ổn định trong hoạt động kinh doanh, góp phần trong việc tạo một cuộc sống tốt đẹp cho cộng đồng.



Nguồn: Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam

Hình 2.1. Logo Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam

2.1.2. Khái quát chung về Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11

2.1.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển

- Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11
- Địa chỉ: số 31 - 33, đường Âu Cơ, phường 14, quận 11, TP. Hồ Chí Minh

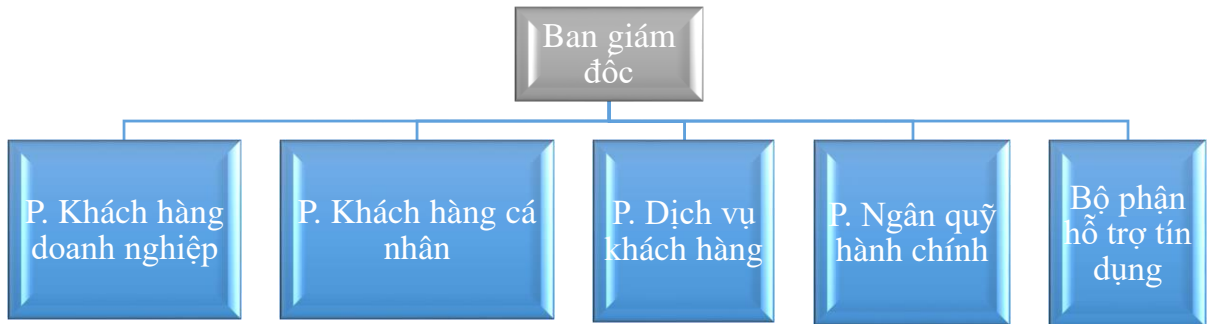
Eximbank – Chi nhánh quận 11 được thành lập ngày 14/07/2005, đến nay đã hoạt động gần hai thập kỉ, được thiết lập với 06 địa điểm giao dịch gồm 01 Chi nhánh và 05 Phòng giao dịch: Âu Cơ, Tân Bình, Đàm Sen, Phú Lâm, Bắc Hải.

2.1.2.2. Cơ sở vật chất

Trụ sở chi nhánh tọa lạc tại số 31 - 33 Âu Cơ, phường 14, quận 11, thành phố Hồ Chí Minh. Là một vị trí mặt tiền với hai mặt bằng đắc địa khi chỉ cách trung tâm thành phố 10 phút đi xe, thuận lợi cho việc tìm kiếm cũng như giao dịch tại chi nhánh ngân hàng của khách hàng. Tòa nhà chi nhánh có diện tích khá lớn, thoáng mát tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng đến thực hiện các giao dịch. Cấu trúc của tòa nhà chi nhánh gồm 6 tầng có các phòng ban: phòng dịch vụ khách hàng, phòng phó giám đốc, phòng khách hàng cá nhân, phòng khách hàng doanh nghiệp, phòng đào tạo, phòng tổng giám đốc, phòng hợp và phòng hành chính. Tại chi nhánh ngân hàng cũng được trang bị hệ thống camera tiên tiến đảm bảo sự an toàn cho khách hàng cũng như tài sản của khách hàng. Ngoài ra, chi nhánh cũng được trang bị một cây ATM đáp ứng nhu cầu rút tiền mặt của khách hàng. Hiện nay, chi nhánh đang có kế hoạch sửa chữa và nâng cấp trang thiết bị tại trụ sở chi nhánh nhằm mang lại cho khách hàng trải nghiệm tốt nhất khi giao dịch tại ngân hàng.

Mỗi phòng đều được trang bị hệ thống máy tính hiện đại, máy scan liên kết với hệ thống máy tính của từng phòng, máy in, máy photocopy phục vụ quá trình làm việc, hệ thống điện thoại nội bộ phục vụ cho cán bộ nhân viên công tác tại ngân hàng, 1 thang máy thuận tiện cho việc đi lại giữa các tầng.

2.1.2.3. Lao động



Nguồn: Phòng hành chính Eximbank – Chi nhánh quận 11

Sơ đồ 2.1. Bộ máy quản lý tại Eximbank – chi nhánh quận 11

Cụ thể

- Ban giám đốc gồm 3 thành viên: 1 tổng giám đốc, 2 phó giám đốc
- Phòng Khách hàng doanh nghiệp: gồm 1 lãnh đạo phòng, 5 cán bộ tín dụng và 1 chuyên viên thanh toán quốc tế.
- Phòng khách hàng cá nhân: 2 lãnh đạo phòng, 8 cán bộ tín dụng
- Phòng dịch vụ khách hàng: gồm 2 lãnh đạo phòng, 2 chuyên viên chăm sóc khách hàng và 5 giao dịch viên.
- Phòng ngân quỹ hành chính: gồm 2 nhân viên ngân quỹ.
- Bộ phận hỗ trợ tín dụng: gồm 1 trưởng bộ phận, 1 kiểm soát viên và 3 nhân viên hỗ trợ tín dụng.
- Ngoài ra, bộ phận bảo vệ gồm 2 nhân viên và 2 nhân viên vệ sinh
- Nhiệm vụ của các phòng ban
- Ban giám đốc:

Là phòng ban Chịu trách nhiệm giám sát và chỉ đạo mọi hoạt động của chi nhánh, bao gồm cả việc quản lý tài sản, nhân sự theo đúng quy định đã ban hành và ủy quyền của Tổng Giám đốc. Có nhiệm vụ cung cấp hướng dẫn về các hoạt động, đặt ra mục tiêu kế hoạch kinh doanh và phát triển các chương trình làm việc. Được ủy quyền ký các văn

bản liên quan đến tín dụng, tiền tệ, thanh toán trong phạm vi địa bàn hoạt động được chỉ định của chi nhánh.

Vai trò của ban giám đốc liên quan đến việc điều phối việc kiểm tra, phân tích và áp dụng các chủ trương, chính sách nghiệp vụ của Ngân hàng. Ban này chịu trách nhiệm đưa ra các quyết định đầu tư và bảo lãnh vốn vay trong hạn mức tín dụng do Hội đồng quản trị quy định và được Tổng giám đốc ủy quyền. Ngoài ra, ban còn phải chịu trách nhiệm cung cấp các báo cáo về hoạt động của chi nhánh.

- Phòng khách hàng doanh nghiệp

Là một bộ phận quan trọng trong cấu trúc tổ chức của các ngân hàng, có vai trò chủ đạo trong việc thu hút, phát triển và duy trì mối quan hệ hợp tác với khách hàng doanh nghiệp. Phòng ban trực tiếp tiếp thị, cung cấp thông tin sản phẩm và bán sản phẩm cho nhóm khách hàng doanh nghiệp. Tiến hành theo dõi và quản lý hoạt động sau cho vay của khách hàng. Thực hiện việc kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay và tài sản bảo đảm tiền vay. Đưa ra các giải pháp hỗ trợ khách hàng khi khách hàng gặp khó khăn trong quá trình thực hiện hồ sơ cấp tín dụng. Kịp thời phát hiện các khoản vay có dấu hiệu rủi ro và đưa ra khuyến nghị cách xử lý.

Tiếp nhận hồ sơ thông tin khách hàng, yêu cầu của khách hàng về các phát sinh trong quá trình cho vay, các tờ trình tăng/giảm lãi suất, cập nhật cho khách hàng các chương trình ưu đãi và giải quyết nhu cầu cho khách hàng.

- Phòng dịch vụ khách hàng

Là bộ phận tiếp nhận các yêu cầu và khiếu nại của khách hàng thông qua các phương tiện liên lạc như: hotline, email, website. Sau đó phân loại các khiếu nại và yêu cầu đến các phòng ban để có cách giải quyết nhu cầu của khách hàng; phổ biến và tư vấn các dịch vụ của Eximbank đến khách hàng phù hợp với tình hình tài chính, hướng dẫn và giải đáp thắc mắc của khách hàng về những dịch vụ của ngân hàng

Thực hiện quản lý tài khoản trực tiếp và tương tác với khách hàng. Triển khai các biện pháp phòng, chống rửa tiền theo chủ trương của Nhà nước và Eximbank. Xác định,

báo cáo và nhanh chóng giải quyết mọi giao dịch đáng ngờ có thể phát sinh trong trường hợp khẩn cấp.

Thực hiện các giao dịch theo yêu cầu của khách hàng như giải ngân, thanh toán tiền hàng, giao dịch ngoại tệ, đầu tư,... Ngoài ra còn cung cấp các dịch vụ như in sao kê tài khoản, kiểm tra thông tin trên CIC,...

- Phòng khách hàng cá nhân

Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch marketing tổng thể cho từng nhóm sản phẩm. Tiếp nhận, triển khai và phát triển các sản phẩm tín dụng, dịch vụ ngân hàng dành cho khách hàng cá nhân của Eximbank.

Khuyến nghị khách hàng lựa chọn sử dụng sản phẩm bán lẻ của Ngân hàng. Giao tiếp, hướng dẫn và giải đáp thắc mắc của khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng với tính chuyên nghiệp cao. Thực hiện phân loại nợ, xếp hạng tín dụng và chấm điểm khách hàng cá nhân.

- Phòng ngân quỹ hành chính

Thực hiện công tác tuyển dụng các nhân viên cho các bộ phận trong ngân hàng, cung cấp, cập nhật các đồ dùng cần thiết cho cán bộ nhân viên, lên kế hoạch cho các hoạt động của ngân hàng theo chỉ thị từ các cấp quản trị, chi lương cho cán bộ công nhân viên.

Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/nhập quỹ.

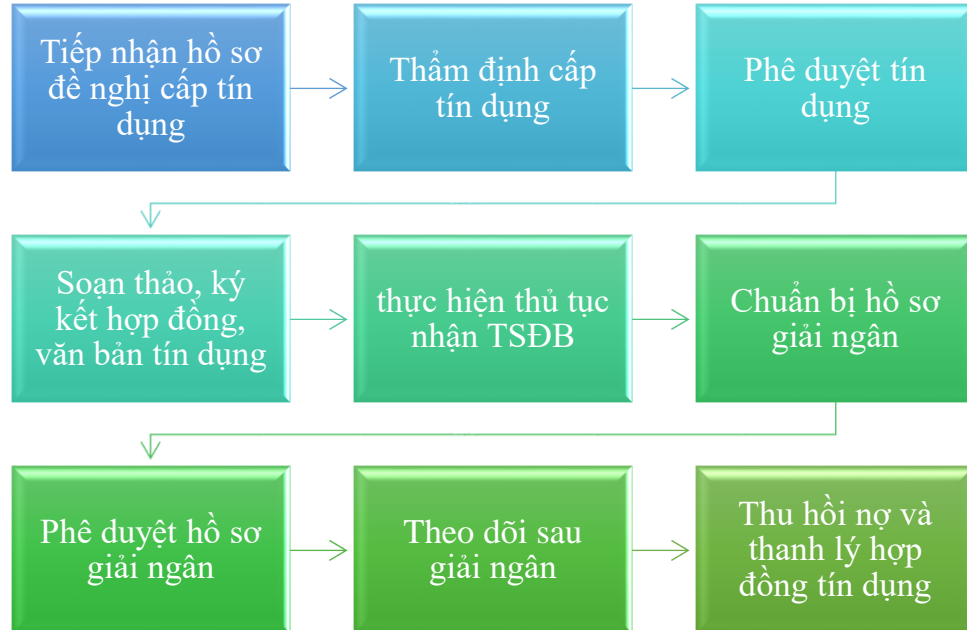
- Bộ phận hỗ trợ tín dụng

Bộ phận này chịu trách nhiệm về các loại giấy tờ, hồ sơ của khách hàng trong quá trình thực hiện vay vốn tại ngân hàng, hướng dẫn soạn thảo, soạn thảo các văn bản thuộc trách nhiệm của mình. Hỗ trợ các cán bộ quan hệ khách hàng cá nhân và cán bộ quan hệ khách hàng doanh nghiệp hoàn thiện hồ sơ vay vốn cho khách hàng.

Sau giải ngân, phòng ban này thực hiện các công việc như: lưu giữ và quản lý hồ sơ tín dụng của khách hàng, thực hiện các thủ tục xuất nhập và quản lý tài sản đảm bảo theo quy định của ngân hàng, đốc thúc thu hồi nợ gốc và lãi cho ngân hàng,....

2.1.2.4. Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP

Xuất nhập Khẩu Việt Nam



Nguồn: Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam

Sơ đồ 2.2. Quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp

- Tiếp nhận đề nghị của khách hàng, đề xuất cấp tín dụng

Ở bước này, cán bộ quan hệ khách hàng (QHKH) thực hiện công tác tiếp thị và tiếp nhận đề nghị cấp tín dụng của khách hàng

Kiểm tra tiêu chí Knock - out (các trường hợp không được cấp tín dụng); trường hợp khách hàng thuộc vào tiêu chí knock - out, cán bộ QHKH được phép từ chối cấp tín dụng trước khi báo cáo Ban Giám đốc đơn vị kinh doanh.

Cán bộ QHKH nghiên cứu đề nghị cấp tín dụng của khách hàng để lập danh mục hồ sơ yêu cầu khách hàng cung cấp.

Lấy thông tin thông tin của khách hàng. Có nhiều phương thức lấy thông tin của khách hàng như:

- Lấy thông tin từ hồ sơ do khách hàng cung cấp
- Thông qua khảo sát trực tiếp tại các địa điểm liên quan đến khách hàng, cụ thể:

○ Thu thập địa điểm liên quan đến khách hàng, thu thập các hình ảnh, thông tin theo quy định.

○ Khảo sát thông tin từ phía hàng xóm, dân cư địa phương tại nơi cư trú, trụ sở; kho hàng của khách hàng,.....

- Các nguồn thông tin khác như:

○ Thu thập thông tin qua phỏng vấn khách hàng, bên đảm bảo và các bên có liên quan.

○ Thu thập thông tin trên các phương tiện như báo, đài, internet,...;

○ Thu thập thông tin trên CIC (Trung tâm thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam).

Cán bộ QHKKH yêu cầu khách hàng cung cấp các hồ sơ, chứng từ cơ bản như:

- Hồ sơ pháp lý của khách hàng theo quy định từng thời kì của Eximbank.

- Phương án, dự án đề nghị cấp tín dụng và hồ sơ, chứng từ liên quan.

- Hồ sơ, chứng từ chứng minh khả năng tài chính của khách hàng (trong đó phải bao gồm báo cáo tài chính nộp cho cơ quan nhà nước (báo cáo thuế) và/ hoặc báo cáo tài chính đã kiểm toán đối với trường hợp khách hàng phải lập báo cáo tài chính theo quy định pháp luật; báo cáo tình hình tài chính khác

- Hồ sơ tài sản đảm bảo (TSĐB) (nếu có)

- Các hồ sơ khác có liên quan.

Dựa trên thông tin thu thập từ khách hàng, cán bộ QHKKH yêu cầu cán bộ Thẩm định giá TSĐB (nếu có TSĐB). Sau khi có kết quả thẩm định giá TSĐB, cán bộ QHKKH soạn thảo “Báo cáo đề xuất cấp tín dụng”, đánh giá việc mua bảo hiểm TSĐB (bao gồm: loại TSĐB mua bảo hiểm, số tiền mua bảo hiểm TSĐB, loại bảo hiểm, mức miễn thường).

● Thẩm định cấp tín dụng

Phân công cán bộ thẩm định tín dụng

Phương thức thẩm định tín dụng:

- Thẩm định đề xuất cấp tín dụng dựa trên các thông tin do cán bộ QHKKH cung cấp trên “Báo cáo đề xuất cấp tín dụng” và chứng từ thu thập được.

- Trong trường hợp cần thiết, để xác minh hoặc bổ sung thêm thông tin hoặc đối với hồ sơ phức tạp, cán bộ thẩm định tín dụng được yêu cầu cán bộ QHKH để cùng thu thập thông tin khách hàng.

Cán bộ thẩm định tín dụng sẽ thực hiện các công việc:

- Kiểm tra hồ sơ pháp lý của khách hàng.
- Xác minh tài liệu/ chứng từ khách hàng cung cấp là phù hợp.
- Thẩm định phương án, dự án đề nghị cấp tín dụng.
- Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng.
- Đánh giá khả năng hoàn trả nợ vay, năng lực thực hiện nghĩa vụ
- Đánh giá tính đầy đủ về hồ sơ, tình trạng pháp lý và khả năng thu hồi của TSĐB.
- Thẩm định các dấu hiệu cảnh báo rủi ro
- Đánh giá và nhận định các rủi ro khách có thể phát sinh.
- Xác định cụ thể người có liên quan khách hàng, tổng dư nợ cấp tín dụng của khách hàng

- Căn cứ vào kết quả chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng để có ý kiến về việc cấp tín dụng cho khách hàng.

- Các nội dung khác
 - o Lập báo cáo thẩm định tín dụng và đề xuất hạn mức cấp tín dụng cho khách hàng

Cán bộ kiểm soát thực hiện:

- Kiểm tra nội dung báo cáo thẩm định tín dụng, hồ sơ tín dụng và các chứng từ liên quan kèm theo; đánh giá mức độ chính xác, rủi ro của khoản cấp tín dụng để đảm bảo phù hợp và tuân thủ quy định.

- Nhận định về đề xuất cấp tín dụng của cán bộ thẩm định tín dụng

• Phê duyệt tín dụng

Cán bộ được giao thẩm quyền phê duyệt hồ sơ tín dụng thực hiện phê duyệt tín dụng trong phạm vi thẩm quyền được giao.

- Soạn thảo, ký kết hợp đồng, văn bản tín dụng

Cán bộ tín dụng chọn đúng mẫu hợp đồng, văn bản tín dụng theo quy định, điền đầy đủ các nội dung trong hợp đồng, văn bản tín dụng theo quy định tại mẫu biểu và nội dung được cấp có thẩm quyền phê duyệt và ký tắt trên hợp đồng, văn bản tín dụng được soạn thảo.

Cán bộ kiểm soát kiểm tra hình thức, nội dung hợp đồng, văn bản tín dụng được soạn thảo; ký chính hoặc ký tắt.

Cán bộ được Tổng giám đốc ủy quyền ký tên, đóng dấu trên hợp đồng, văn bản tín dụng sau khi cán bộ kiểm soát đã ký kiểm soát.

- Thực hiện thủ tục nhận TSDB

Công chứng, chứng thực hợp đồng đảm bảo

Đăng kí biện pháp đảm bảo

Phong tỏa tài sản

Ban giám đốc đơn vị kinh doanh, cán bộ kiểm soát kiểm tra, giám sát việc cán bộ được phân công thực hiện thủ tục công chứng, đăng kí biện pháp đảm bảo, phong tỏa và lưu trữ hồ sơ TSDB theo đúng quy định.

- Chuẩn bị hồ sơ giải ngân, phát hành cam kết bảo lãnh

Trường hợp giải ngân một lần sau khi ký hợp đồng tín dụng, không cần phải lập yêu cầu giải ngân/ phát hành bảo lãnh, báo cáo giải ngân/ phát hành bảo lãnh.

Trường hợp giải ngân, phát hành cam kết bảo lãnh (CKBL) nhiều lần, mỗi lần giải ngân, phát hành CKBL thực hiện lập Báo cáo giải ngân/ phát hành bảo lãnh dựa trên yêu cầu, hồ sơ do phòng kinh doanh cung cấp và thông tin trên hệ thống

- Phê duyệt hồ sơ giải ngân, phát hành cam kết bảo lãnh

Thực hiện giải ngân, phát hành bảo lãnh Cán bộ tín dụng có trách nhiệm hoàn thiện hồ sơ và chuẩn bị đầy đủ các giấy tờ để khách hàng đăng ký giao dịch bảo đảm tại cơ quan có thẩm quyền. Tài sản thế chấp phải được xem xét, đánh giá chính xác, trung thực theo quy định của ngân hàng. Sau khi cơ quan có thẩm quyền ký hợp đồng thế chấp

tài sản thế chấp, nhân viên cho vay thế chấp sẽ lưu giữ đầy đủ hồ sơ gốc của việc thế chấp tài sản.

Nhân viên tín dụng tiếp tục hướng dẫn khách hàng điền hợp đồng tín dụng, khế ước nhận nợ... để khách hàng ký và xem xét thẩm quyền ký của khách hàng, trình giám đốc ký hợp đồng. Phương thức giải ngân tùy thuộc vào nội dung cam kết của hợp đồng tín dụng và ngân hàng giao vốn vay cho khách hàng hoặc nhà cung cấp của khách hàng. Ngân hàng cho vay dựa trên phương án sử dụng vốn tín dụng quy định tại hợp đồng tín dụng. Trong các khoản cho vay tiêu dùng, ngày thanh toán đầu tiên rất quan trọng, dựa vào đó người vay sẽ thực hiện thanh toán cố định hàng tháng cho ngân hàng cho đến khi trả hết nợ.

- Theo dõi sau khi giải ngân

Trong quá trình khách hàng sử dụng vốn vay, cán bộ tín dụng phải kiểm tra việc sử dụng vốn vay để đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích. Đồng thời, chúng tôi theo dõi điều kiện hoạt động của khách hàng và kịp thời phát hiện những thay đổi ảnh hưởng đến khả năng và nguồn trả nợ. Nếu người vay vi phạm hợp đồng tín dụng, ngân hàng có quyền thu hồi nợ sớm và ngừng giải ngân.

Đây cũng là một bước quan trọng trong quy trình cho để đảm bảo an toàn tín dụng cho cả ngân hàng lẫn khách hàng đang vay tại ngân hàng. Việc kiểm tra giám sát chỉ cần khách hàng đến ngân hàng và ký biên bản giám sát. Trên thực tế, ở bước này, các cán bộ QHKKH phải theo dõi, nắm rõ số tiền vay có được sử dụng đúng mục đích quy định trong hợp đồng hay không và có được sử dụng đúng tiến độ hay không. Nếu khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích hoặc không hiệu quả thì nhân viên tín dụng phải đề nghị gia hạn nợ hoặc thu hồi gốc, lãi đúng hạn.

- Thu hồi nợ và thanh lý hợp đồng

Tất toán khoản vay: Khi khách hàng trả hết nợ, cán bộ tín dụng tiến hành với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí... để tất toán khoản vay.

Thanh lý hợp đồng tín dụng số vay vốn: Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng số vay vốn đã kí kết. Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng số vay vốn đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trường hợp bên vay yêu cầu, cán bộ tín dụng soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trưởng phòng tín dụng trình lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

Thông qua quy trình cho vay đã đề cập, chúng ta có thể rút ra một số ưu nhược điểm trong quy trình như sau:

Về ưu điểm, thông qua các công tác tiếp nhận hồ sơ khách hàng giúp ngân hàng dễ dàng đánh giá cũng như nắm rõ thông tin của khách hàng từ việc thu thập thông tin khách hàng qua nhiều nguồn khác nhau. Với quy trình thẩm định tín dụng và TSDB (nếu có) của ngân hàng giúp đánh giá toàn diện năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng. Các bước phê duyệt tín dụng được thực hiện theo cấp thẩm quyền khiến kết quả phê duyệt tín dụng được minh bạch và rõ ràng. Việc soạn thảo hợp đồng tín dụng theo mẫu đảm bảo sự tuân thủ quy định về pháp lý từ đó giảm thiểu rủi ro tranh chấp giữa các bên. Bước chuẩn bị hồ sơ giải ngân đảm bảo hồ sơ cho vay khách hàng được đầy đủ giúp đảm bảo quá trình giải ngân được chính xác và nhanh chóng. Hoạt động theo dõi sau giải ngân của ngân hàng giúp ngân hàng quản lý vốn hiệu quả, đảm bảo nguồn vốn được giải ngân đúng tiến độ và sử dụng đúng mục đích.

Về nhược điểm, quá trình khảo sát, thu thập dữ liệu, thẩm định năng lực tài chính và TSDB (nếu có) của khách hàng mất nhiều thời gian và nhân lực. Đồng thời quy trình phê duyệt cấp tín dụng theo nhiều cấp có thể làm chậm trễ, làm mất thời gian của khách hàng cũng như cán bộ ngân hàng. Sự rập khuôn trong quá trình thực hiện các bước của cán bộ tín dụng làm giảm tính linh hoạt của quy trình cho vay từ đó gây bất lợi với các trường hợp đặc biệt hoặc trường hợp khách hàng có nhu cầu vay vốn khẩn cấp tại ngân hàng.

2.1.2.5. Các sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp

- Hoạt động cho vay với nhiều mục đích sử dụng vốn khác nhau như:
 - Tài trợ vốn lưu động
 - Thấu chi
 - Đầu tư
 - Bao thanh toán
 - Tài trợ mua xe ô tô
 - Tài trợ thương mại – ngân hàng tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp
 - Xuất khẩu
 - Thông báo và tu chỉnh L/C
 - Chuyển nhượng L/C
 - Thanh toán chứng từ L/C
 - Nhờ thu chứng từ xuất khẩu
 - Thanh toán theo phương thức C.A.D
 - Tài trợ trước xuất khẩu/ trước khi giao hàng
 - Chiết khấu chứng từ Xuất khẩu
 - Bao thanh toán Xuất khẩu
 - Nhập khẩu
 - Phát hàng và tu chỉnh L/C
 - Ký hậu vận đơn, phát hành bảo lãnh nhận hàng
 - Thanh toán theo chứng từ L/C
 - Phát hành thư tín dụng dự phòng (standby L/C)
 - Nhờ thu chứng từ nhập khẩu
 - Thanh toán theo phương thức C.A.D
 - Bao thanh toán nhập khẩu
 - Ngoài ra Eximbank cũng có các phương thức cấp tín dụng khác

- Phát hành thẻ tín dụng dành cho khách hàng doanh nghiệp
- Phát hành bảo hiểm

2.2. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của Eximbank – chi nhánh quận 11

2.2.1. Tình hình huy động vốn

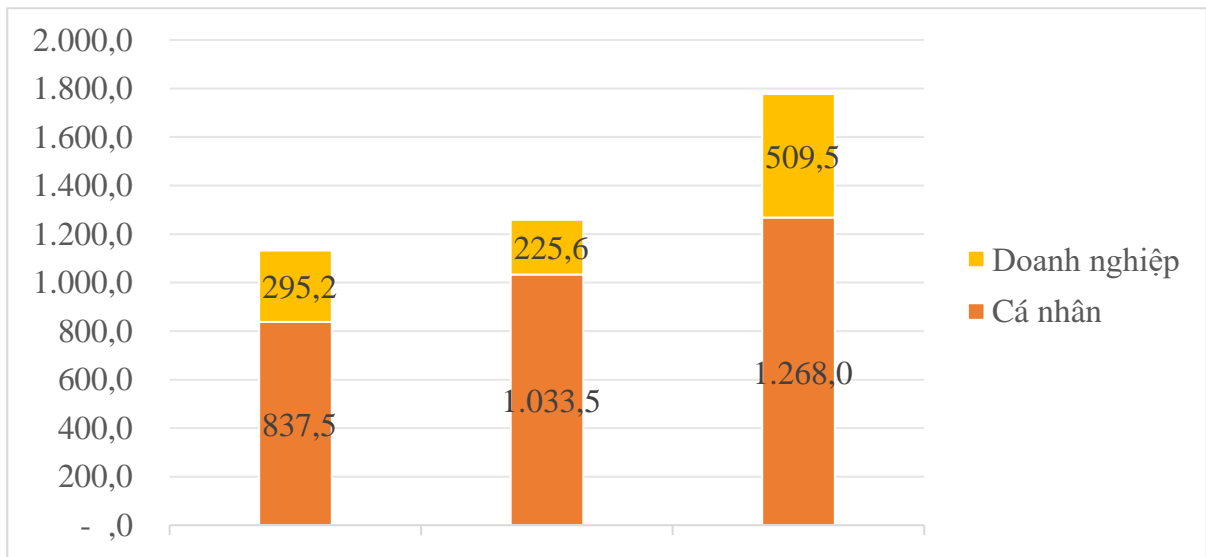
Bảng 2.1. Hoạt động huy động vốn của Eximbank - chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 - 2023

DVT: Tỷ đồng

Đối tượng khách hàng	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	2022/2021		2023/2022	
				%	+/-	%	+/-
Cá nhân	837,5	1.033,5	1.268,0	23,4	196,0	22,69	234,5
Doanh nghiệp	295,2	225,6	509,5	(23,58)	(69,6)	125,84	283,9
Tổng	1.132,7	1.259,1	1.777,5	11,16	126,4	41,17	518,4

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – Chi nhánh quận 11

DVT: Tỷ đồng



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – Chi nhánh quận 11.

Biểu đồ 2.1. Tình hình huy động vốn của Eximbank – Chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 – 2023

Dựa vào bảng số liệu 2.1 và biểu đồ, có thể dễ nhận thấy rằng hoạt động huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng có sự tăng trưởng liên tục qua các năm từ 1.132,7 tỷ đồng năm 2021 lên 1.259,1 tỷ đồng vào năm 2022 (tăng 126,4 tỷ đồng, tương ứng với 11,16%) và tiếp tục tăng lên 1.777,5 tỷ đồng năm 2023 (tăng 518,4 tỷ đồng, tương ứng với lượng tăng 41,17% so với năm 2022), xu hướng tăng mạnh ở nguồn vốn nhân rồi của các cá nhân trong nền kinh tế, cụ thể:

Nguồn huy động khách hàng cá nhân tại chi nhánh ngân hàng tăng liên tục qua các năm, cụ thể tăng từ 837,5 tỷ đồng năm 2021 lên 1.035,5 tỷ đồng năm 2022 (tăng 23,4% so với năm 2021), sau đó tiếp tục tăng lên 1.268 tỷ đồng vào năm 2023 (tăng 22,69% so với năm 2022). Tình hình huy động trên có thể được giải thích rằng trong thời kỳ toàn xã hội bị khống chế bởi Covid – 19, một số đối tượng KHCN chọn biện pháp thắt chặt chi tiêu không cần thiết, cùng với đó là sự gia tăng lãi suất huy động của các NHTM góp phần khiến cho hình thức tiết kiệm và đầu tư này trở nên phù hợp và an toàn so với các hình thức đầu tư khác.

Ngược lại với nhóm KHCN, thì KHDN có mức huy động tăng giảm không liên tục qua các năm, giảm từ 295,2 tỷ đồng ở năm 2021 xuống còn 225,6 tỷ đồng năm 2022 (giảm 69,6 tỷ đồng tương ứng với mức giảm 23,58% so với năm 2021). Có thể giải thích cho sự suy giảm này là do tình hình kinh tế đang trở nên khó khăn vì lệnh giãn cách xã hội, các doanh nghiệp cần nguồn vốn để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình thay vì gửi tiết kiệm vào ngân hàng. Nhưng sau đó chỉ tiêu này bất ngờ quay đầu tăng mạnh lên hơn gấp đôi cụ thể à 509,5 tỷ đồng trong năm 2023 với mức tăng 283,9 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 125,84% so với năm 2022. Giải thích cho sự tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2023, khi nền kinh tế đã dần hồi phục sau đại dịch, cùng với lãi suất huy động tăng mạnh thậm chí còn xác lập các đỉnh mới của lãi suất huy động đã góp phần thúc đẩy các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng thay cho các hình thức đầu tư khác khiến cho nguồn huy động của nhóm KHDN cũng từ đó mà tăng theo.

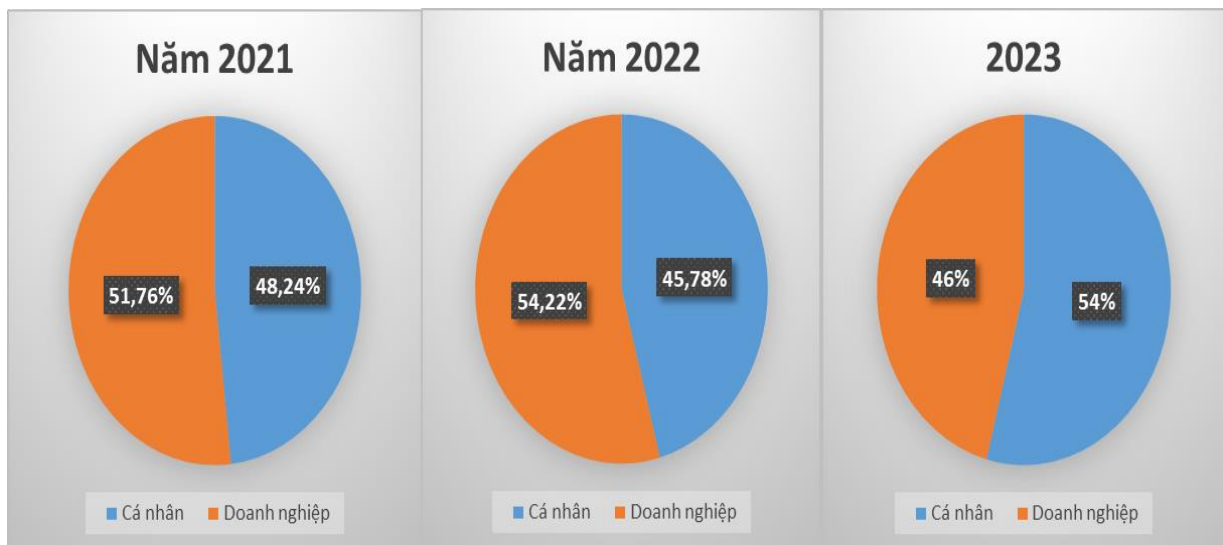
2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay

Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại Eximbank - Chi nhánh quận 11

ĐVT: Tỷ đồng

Đối tượng khách hàng	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				%	+/-	%	+/-
Cá nhân	629,1	662,9	658,2	5,37	33,8	-0,71	-4,7
Doanh nghiệp	675	785,1	558,6	16,31	110,1	-28,85	-226,5
Tổng	1.304,1	1.448	1.216,8	11,03	143,9	-15,97	-231,2

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – Chi nhánh quận 11



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.2. Tỷ trọng cho vay khách hàng giai đoạn 2021 – 2023

Dựa trên bảng số liệu có thể thấy tổng dư nợ cho vay của Eximbank – chi nhánh quận 11 có sự biến động không đều qua các năm, cụ thể tổng dư nợ tăng từ 1.304,1 tỷ đồng lên 1.448 tỷ đồng trong vòng một năm từ 2021 đến năm 2022 tương ứng với mức tăng 143,9 tỷ đồng tương ứng 11,03%, nhưng sau đó chỉ tiêu này chỉ giảm chỉ còn 1.216,8 tỷ đồng tương ứng với 15,97% giảm so với năm 2022.

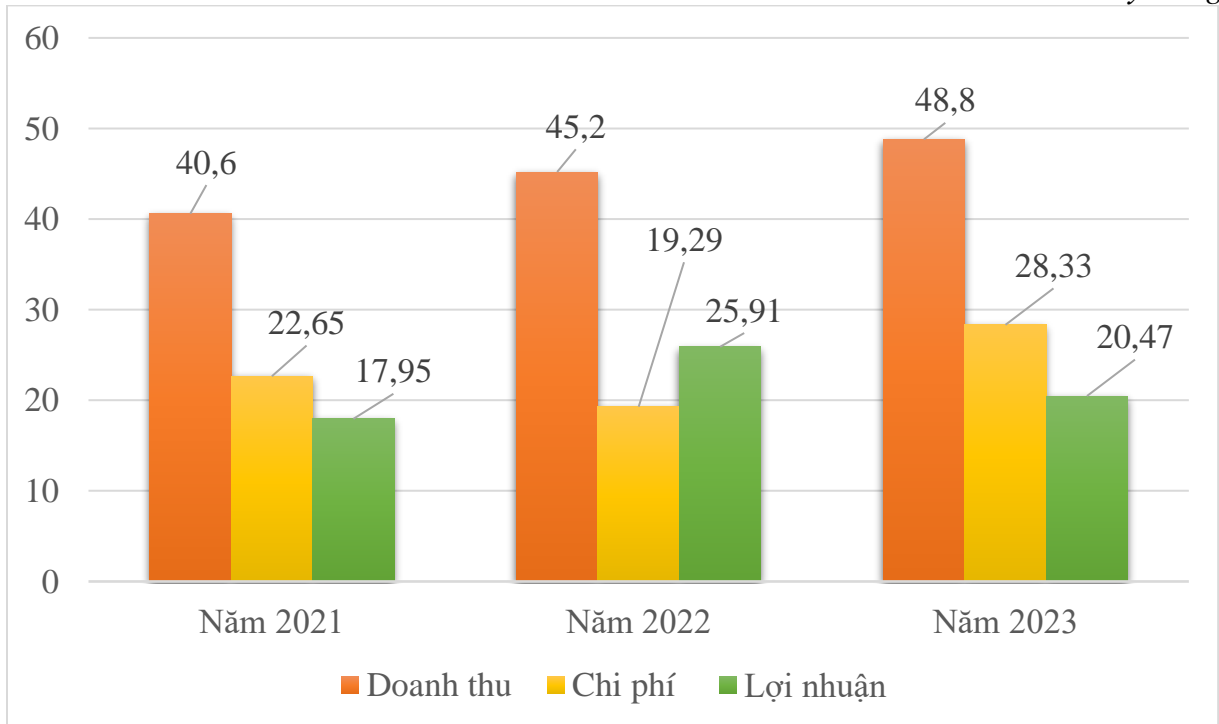
Dư nợ cho vay KHCN có sự tăng giảm qua các năm nhưng lượng tăng giảm này không liên tục trong giai đoạn từ năm 2021 đến năm 2023 nhưng lượng thay đổi này không đáng kể, cụ thể tăng vào từ 629,1 đồng lên 662,8 tỷ đồng vào năm 2022 (tăng 33,8 tỷ đồng 5,37%), sau đó vào năm 2023 chỉ tiêu này giảm xuống còn 658,2 tỷ đồng tương ứng với 0,71% so với năm 2022. Có thể thấy dư nợ cho vay khách hàng cá nhân tại chi nhánh ít bị chịu những ảnh hưởng của tính hình đại dịch trong nước và dư nợ khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng tương đương với khách hàng doanh nghiệp khi tỷ trọng cho vay khách hàng cá nhân chiếm 48,24% tổng dư nợ cho vay của chi nhánh nhưng sau đó tỷ trọng này giảm chỉ chiếm 45,78% có thể giải thích trường hợp này bằng cách dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tăng với tốc độ tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng trưởng dư nợ khách hàng doanh nghiệp. Nhưng sau đó tỷ trọng cho vay khách hàng cá nhân lại tăng lên 54%.

Dựa trên các biểu đồ ta thấy được tỷ trọng cho vay KHDN tại chi nhánh trong giai đoạn 2021 – 2023 biến động tăng giảm liên tục, cụ thể năm 2021 chiếm 51,76% tổng dư nợ cho vay của chi nhánh, sau đó năm 2022 tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp chiếm 54,22% tổng dư nợ cho vay (tăng 2,46% so với năm 2021), sau đó trong năm 2023 tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp chỉ còn chiếm 46% tổng dư nợ cho vay toàn chi nhánh.

Có thể thấy tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN tại chi nhánh ngân hàng biến động theo dư nợ chung của chi nhánh, giải thích cho tình trạng này là do đồng loạt các công ty gặp nhiều vấn đề trong quá trình sản xuất kinh doanh và các chủ doanh nghiệp có xu hướng thu hẹp phạm vi sản xuất kinh doanh trong bối cảnh kinh tế đang gặp rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng bởi dịch bệnh, bên cạnh đó đối với các khách hàng cá nhân cũng có xu hướng cắt giảm chi tiêu cũng như các hoạt động đầu tư cá nhân vào một số lĩnh vực nhất định như vàng hay bất động sản,.. – những khoản đầu tư tài chính cần nguồn vốn lớn.

2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

ĐVT: Tỷ đồng



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ tại Eximbank – Chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.3. Kết quả kinh doanh của Eximbank - Chi nhánh quận 11 giai đoạn 2021 – 2023

Chỉ tiêu doanh thu của chi nhánh ngân hàng tăng đều theo các năm vẫn tăng đều qua các năm từ 40,6 tỷ đồng năm 2021 lên 45,2 tỷ đồng năm 2022 tăng 4,6 tỷ đồng tương đương với 11,33% so với năm 2021, sau đó tiếp tục tăng lên đến mức 48,8 tỷ đồng vào năm 2023 tăng 3,6 tỷ đồng tương ứng với tăng 7,96% so với năm 2022. Sở dĩ doanh thu tăng liên tục có thể đến từ các hoạt động khác của ngân hàng như hoạt động cho kinh doanh vàng, ngoại tệ, các nguồn thu phí và lệ phí khác,...

Chi phí hoạt động tại chi nhánh cũng biến động không liên tục khi giảm từ 22,65 tỷ đồng năm 2021 xuống chỉ còn 19,29 tỷ đồng trong năm 2022, giảm chi phí xảy ra khi lệnh giãn cách xã hội được ban hành rộng rãi, dẫn đến cán bộ công nhân viên làm việc tại nhà dẫn đến việc chi phí vận hành trực tiếp tại chi nhánh giảm đi đáng kể, nhưng chi

phí nhanh chóng “quay đầu” trong năm 2023 khi tăng lên đến 28,33 tỷ đồng, tăng 9,04 tỷ đồng so với năm 2022.

Lợi nhuận có tăng trưởng nhưng không liên tục, năm 2021 lợi nhuận của chi nhánh đạt 17,95 tỷ đồng sau đó tăng lên 25,91 tỷ đồng vào cuối năm 2022 (tăng 7,96 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 44,34% so với năm 2021) do doanh thu hoạt động tăng và sự sụt giảm của chi phí; sau đó vào năm 2023 lợi nhuận của chi nhánh giảm còn 20,47 tỷ đồng (giảm 5,44 tỷ đồng tương ứng với mức giảm 20,99%) mặc dù doanh thu hoạt động trong năm 2023 tăng đáng kể nhưng đồng thời chi phí hoạt động cũng tăng theo dẫn đến lợi nhuận giảm so với thời điểm năm 2022.

Trong giai đoạn này, chi nhánh đẩy nhanh tăng trưởng dư nợ cho vay, huy động vốn bên cạnh tăng cường các hoạt động bảo lãnh ngân hàng, thúc đẩy các hoạt động phi tín dụng, đẩy mạnh thu dịch vụ và xử lý nợ xấu tốt nên lợi nhuận đã được cải thiện đáng kể.

2.3. Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Eximbank – chi nhánh quận 11

2.3.1. Doanh số cho vay

Bảng 2.3. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	năm 2021	năm 2022	năm 2023
Doanh số cho vay	1139,21	1458,60	783,51

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

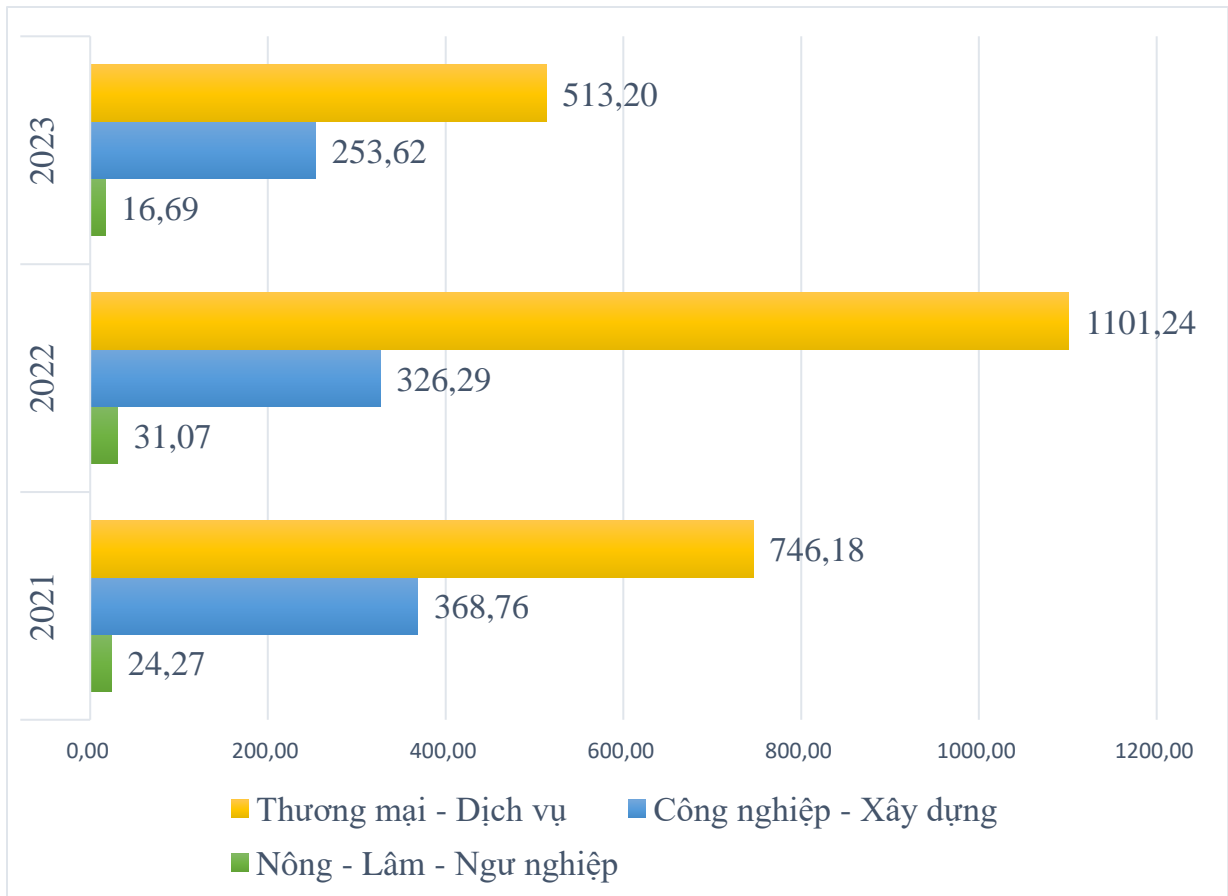
Dựa vào bảng số liệu thể hiện doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp của Eximbank – chi nhánh quận 11. Có thể thấy năm 2022 doanh số cho vay tăng mạnh so với năm 2021 khi chỉ tiêu này tăng từ 1139.21 tỷ đồng lên 1458.60 tỷ đồng (tăng 319 tỷ đồng tương đương với tăng 28.04%), nhưng sau đó lại giảm chỉ còn 783.51 tỷ đồng (giảm 675.09 tỷ đồng tương đương với giảm 46.28%).

Bảng 2.4. Doanh số cho vay theo ngành nghề kinh doanh

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	2021	2022	2023	2023/2022		2022/2021	
				%	+/-	%	+/-
Nông - Lâm - Ngư nghiệp	24,27	31,07	16,69	(46,28)	(14,38)	28,04	6,80
Công nghiệp - Xây dựng	368,8	326,29	253,62	(22,27)	(72,67)	(11,52)	(42,47)
Thương mại – Dịch vụ	746,2	1101,2	513,20	(53,40)	(588,04)	47,58	355,06

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.4. Doanh số cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh

Dựa trên biểu đồ, có thể thấy doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực thương mại dịch vụ từ năm 2021 sang năm 2022 tăng từ 746,18 tỷ

đồng lên 1101,24 tỷ đồng, tương đương với lượng tăng 47,58%. Giải thích cho việc này là do giai đoạn năm 2021 đến năm 2022, dịch bệnh vẫn chưa diễn biến phức tạp tại Việt Nam, các công ty tổ chức sự kiện, dịch vụ, lễ hành vẫn còn phát triển và đón nhiều đợt du khách nước ngoài lẫn khách hàng nội địa đi du lịch vì vậy nên doanh số giải ngân cho ngành nghề này tăng trưởng mạnh mẽ, ngược lại khi kinh tế bước sang năm 2022 đến năm 2023 khi doanh số cho vay của Eximbank – chi nhánh quận 11 giảm xuống đáng kể thì doanh số cho vay của nhóm ngành thương mại dịch vụ cũng giảm theo, cụ thể giảm số chỉ còn 513,2 tỷ đồng.

Đối với ngành công nghiệp – Xây dựng doanh số cho vay đối với ngành này có xu hướng giảm liên tục qua các năm từ 368,76 tỷ đồng năm 2021 xuống còn 326,29 tỷ đồng năm 2022 (giảm 42,47 tỷ đồng tương đương với 11,52%) và giảm xuống chỉ còn 253,62 tỷ đồng năm 2023 (giảm 72,67 tỷ đồng tương đương 22,27% so với năm 2022).

Ngành nông lâm ngư nghiệp cũng có sự biến động tương tự với nhóm ngành thương mại dịch vụ khi tăng doanh số thu nợ từ 24,27 tỷ đồng năm 2021 lên 31,07 tỷ đồng năm 2022 (tăng 6,8 tỷ đồng tương đương với 28,04%), nhưng sau đó lại giảm chỉ còn 16,69 tỷ đồng năm 2023 (giảm 14,38 tỷ đồng tương đương với 46,28%).

Qua những số liệu trên cho thấy rằng, Eximbank chi nhánh quận 11 đang tập trung đẩy mạnh cho vay vào các ngành nghề kinh doanh có tiềm năng phát triển cao như thương mại - dịch vụ và công nghiệp - xây dựng, và các khách hàng đang vay tại chi nhánh ngân hàng đa số kinh doanh ở hai lĩnh vực này. Bên cạnh đó cũng mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng ở mảng nông – lâm – ngư nghiệp.

2.3.2. Doanh số thu nợ

Bảng 2.5. Doanh số thu nợ khách hàng doanh nghiệp

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	năm 2021	năm 2022	năm 2023
Doanh số thu nợ	1095,14	1372,33	718,51

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

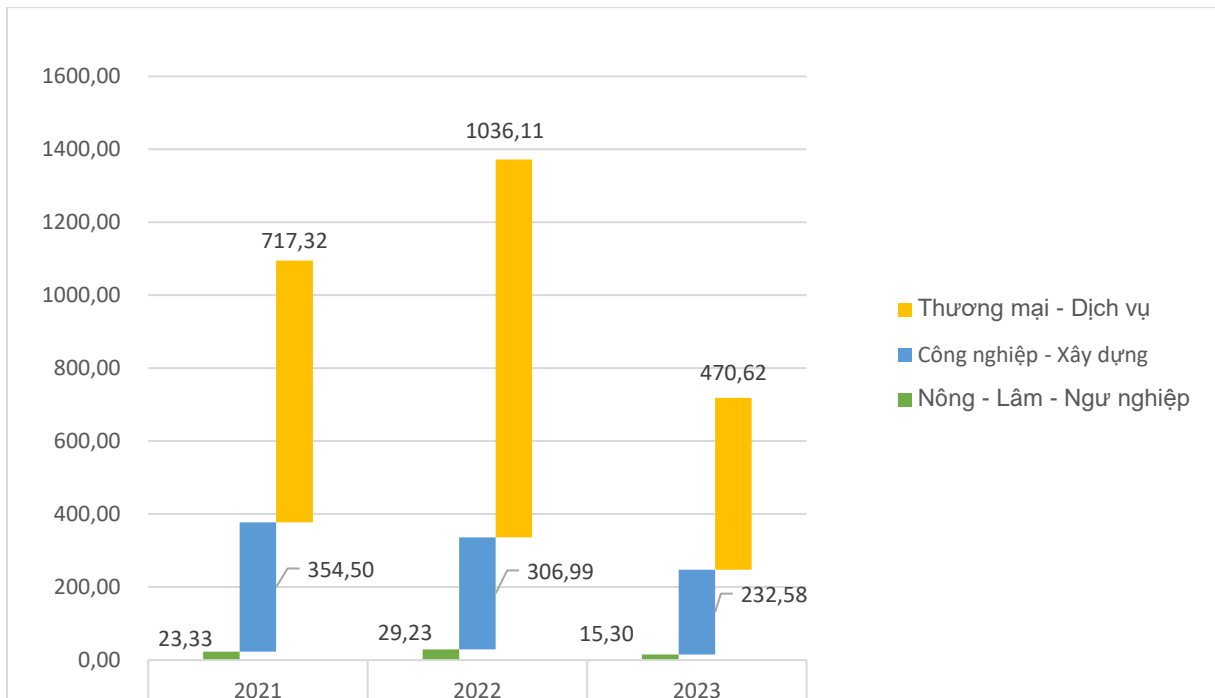
Dựa vào bảng 2.5, có thể thấy doanh số thu nợ của ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam có sự biến động qua các năm, cụ thể tăng từ 1095,14 tỷ đồng năm 2021 lên 1372,33 tỷ đồng năm 2022 (tăng 277,18 tỷ đồng tương đương với 25,31%), sau đó giảm mạnh chỉ còn 718,51 tỷ đồng vào năm 2023 (giảm 653,81 tỷ đồng tương đương với 47,64%). Bởi doanh số thu nợ có mối quan hệ mật thiết với dư nợ cho vay KHDN nên khi dư nợ cho vay giảm sẽ dẫn đến doanh số dư nợ cũng giảm theo.

Bảng 2.6. Doanh số thu nợ KHDN theo lĩnh vực kinh doanh

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	2021	2022	2023	2023/2022		2022/2021	
				Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối
Nông - Lâm - Ngư nghiệp	23,33	29,23	15,30	(47,64)	(13,93)	25,31	5,90
Công nghiệp - Xây dựng	354,5	306,99	232,6	(24,24)	(74,41)	(13,40)	(47,51)
Thương mại - Dịch vụ	717,3	1036,1	470,6	(54,58)	(565,49)	44,44	318,79

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.5. Doanh số thu nợ KHDN theo lĩnh vực kinh doanh

Theo bảng số liệu và biểu đồ, có thể thấy doanh số thu nợ của các lĩnh vực kinh doanh cũng có phần biến động theo doanh số cho vay chung của nhóm KHDN. Cụ thể đối với lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp có doanh số thu nợ tăng từ 23,33 tỷ đồng năm 2021 lên 29,23 tỷ đồng năm 2022 (tăng 5,9 tỷ đồng tương đương với 25,31%) sau đó giảm xuống chỉ còn 15,30 tỷ đồng vào năm 2023 (giảm 13,93 tỷ đồng tương đương với giảm 47,64% so với năm 2022).

Đối với KHDN kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp – xây dựng có doanh số thu nợ giảm liên tục qua các năm từ năm 2021 chỉ tiêu này đạt 354,5 tỷ đồng sau đó giảm xuống chỉ còn 306,99 tỷ đồng năm 2022 (giảm 13,40%), sau đó tiếp tục giảm chỉ còn 232,6 tỷ đồng vào năm 2023 (giảm 24,24% so với năm 2022).

Còn lại với nhóm khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực thương mại dịch vụ có thể nhận thấy sự tăng trưởng vượt bậc của doanh số thu nợ trong năm 2022, khi chỉ tiêu này chỉ đạt 717,3 tỷ đồng năm 2021 sau đó tăng lên 1036,1 tỷ đồng năm 2022 (tăng 318.79 tỷ đồng tương đương với 44,44%), nhưng sau đó giảm xuống chỉ còn 470,6 tỷ đồng vào thời điểm cuối năm 2023 (giảm 565,49 tỷ đồng tương đương với giảm 54,58% so với năm 2022).

2.3.3. Dư nợ và tốc độ tăng trưởng của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

Bảng 2.7. Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – Chi nhánh quận 11

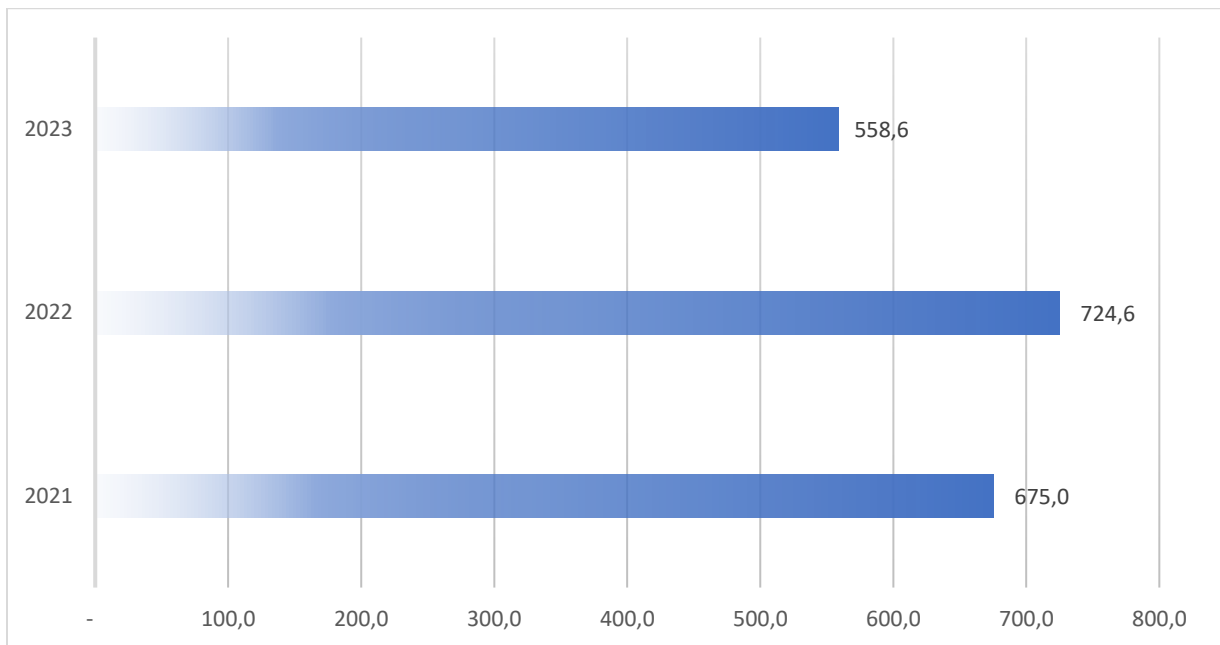
Chỉ tiêu	Năm			2023/2022		2022/2021	
	2021	2022	2023	(%)	(+/-)	(%)	(+/-)
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	1.304,1	1.807,4	1.216,7	(32,7)	(590,7)	38,6	503,3
Dư nợ KHDN (tỷ đồng)	675	724,6	558,6	(22,9)	166	7.3	49,6
Tỷ trọng dư nợ KHDN/ tổng dư nợ (%)	51,76	40,09	45,91	14,52	5,82	(22,55)	(11,67)

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Chỉ tiêu tổng dư nợ và dư nợ khách hàng doanh nghiệp đều có sự biến động tăng giảm liên tục trong giai đoạn 2021 – 2023, cụ thể như sau:

Đối với chỉ tiêu tổng dư nợ biến động tăng trong giai đoạn năm 2021 – 2022 sau đó giảm trong năm 2022 – 2023. Cụ thể tăng từ 1.304,1 tỷ đồng năm 2021 lên 1.807.4 tỷ đồng năm 2022 (tăng 503,3 tỷ đồng tương đương với 38,6%), sau đó giảm xuống còn 1.216,7 tỷ đồng năm 2023 (giảm 590,7 tỷ đồng tương đương với 32,7%).

ĐVT: Tỷ đồng



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.6. Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp giai đoạn năm 2021 - 2023

Đối với chỉ tiêu dư nợ KHDN cũng biến động tương tự với chỉ tiêu tổng dư nợ với biến động tăng từ 675 tỷ đồng năm 2021 lên 724,6 tỷ đồng năm 2022 (tăng 49,6 tỷ đồng tương đương với 7.3% so với năm 2021), sau đó chỉ tiêu này lại giảm xuống chỉ còn 558,6 tỷ đồng (giảm 166 tỷ đồng tương đương với 22,9%)

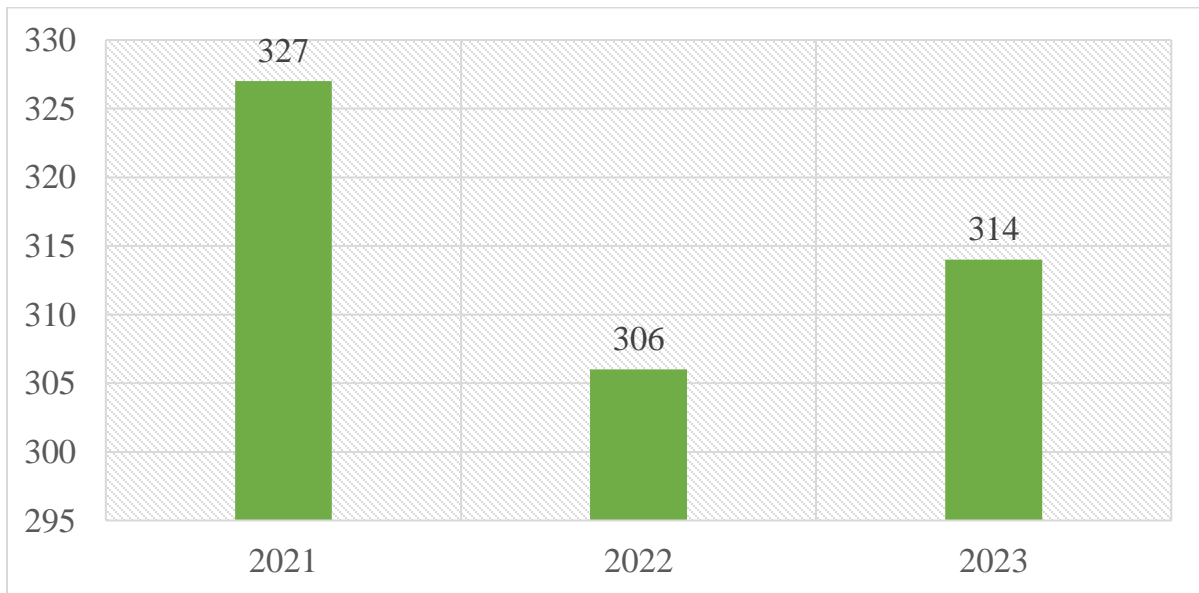
2.3.4. Số lượng KHDN đang vay vốn tại ngân hàng

Bảng 2.8. Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay

ĐVT: Doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Năm			2023/2022		2022/2021	
	2021	2022	2023	%	+/-	%	+/-
Số lượng khách hàng đang vay	327	306	314	2,6	8,0	(6,4)	(21,0)

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.7. Số lượng khách hàng doanh nghiệp đang vay giai đoạn 2021 – 2023

Số lượng KHDN đang vay tại ngân hàng tăng trưởng không ổn định trong giai đoạn 2021 – 2023, cụ thể năm 2021 có 327 doanh nghiệp đang vay vốn tại chi nhánh nhưng đến năm 2022 con số này giảm xuống còn 306 doanh nghiệp (giảm 21 doanh nghiệp tương ứng với 6,4%), sau đó số lượng doanh nghiệp đang vay tăng lên nhưng không đáng kể lên 314 doanh nghiệp năm 2023 (tăng 8 doanh nghiệp tương ứng với 2,6% so với năm 2022). Số lượng doanh nghiệp đi vay giảm chủ yếu là do tình trạng nền kinh tế chịu ảnh hưởng của dịch Covid -19 đang xảy ra trên toàn cầu, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc sản xuất kinh doanh, nhất là đối với các doanh nghiệp không kinh

doanh những mặt hàng là thực phẩm thiết yếu – khiến họ đưa ra quyết định thu hẹp phạm vi sản xuất kinh doanh vì vậy lượng khách hàng phát sinh khoản vay tại ngân hàng có phần giảm đi trong giai đoạn từ 2021 – 2022.

2.3.5. Cơ cấu khách hàng vay vốn

- Cơ cấu khách hàng theo lĩnh vực kinh doanh

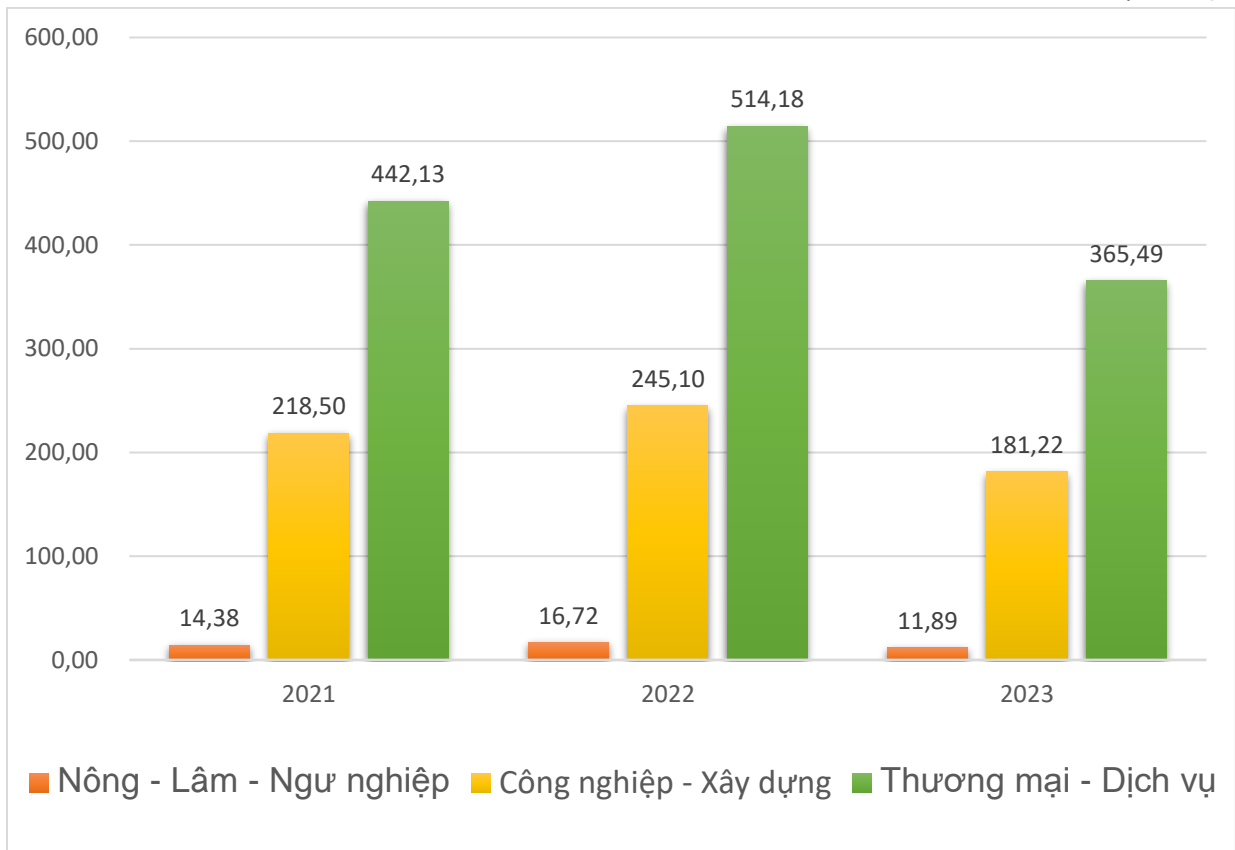
Bảng 2.9. Cơ cấu dư nợ khách hàng doanh nghiệp theo ngành nghề kinh doanh

ĐVT: tỷ đồng

Năm	2021	2022	2023
Nông - Lâm - Ngư nghiệp	14,38	16,72	11,89
Công nghiệp - Xây dựng	218,50	245,10	181,22
Thương mại - Dịch vụ	442,13	514,18	365,49

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

ĐVT: Tỷ đồng



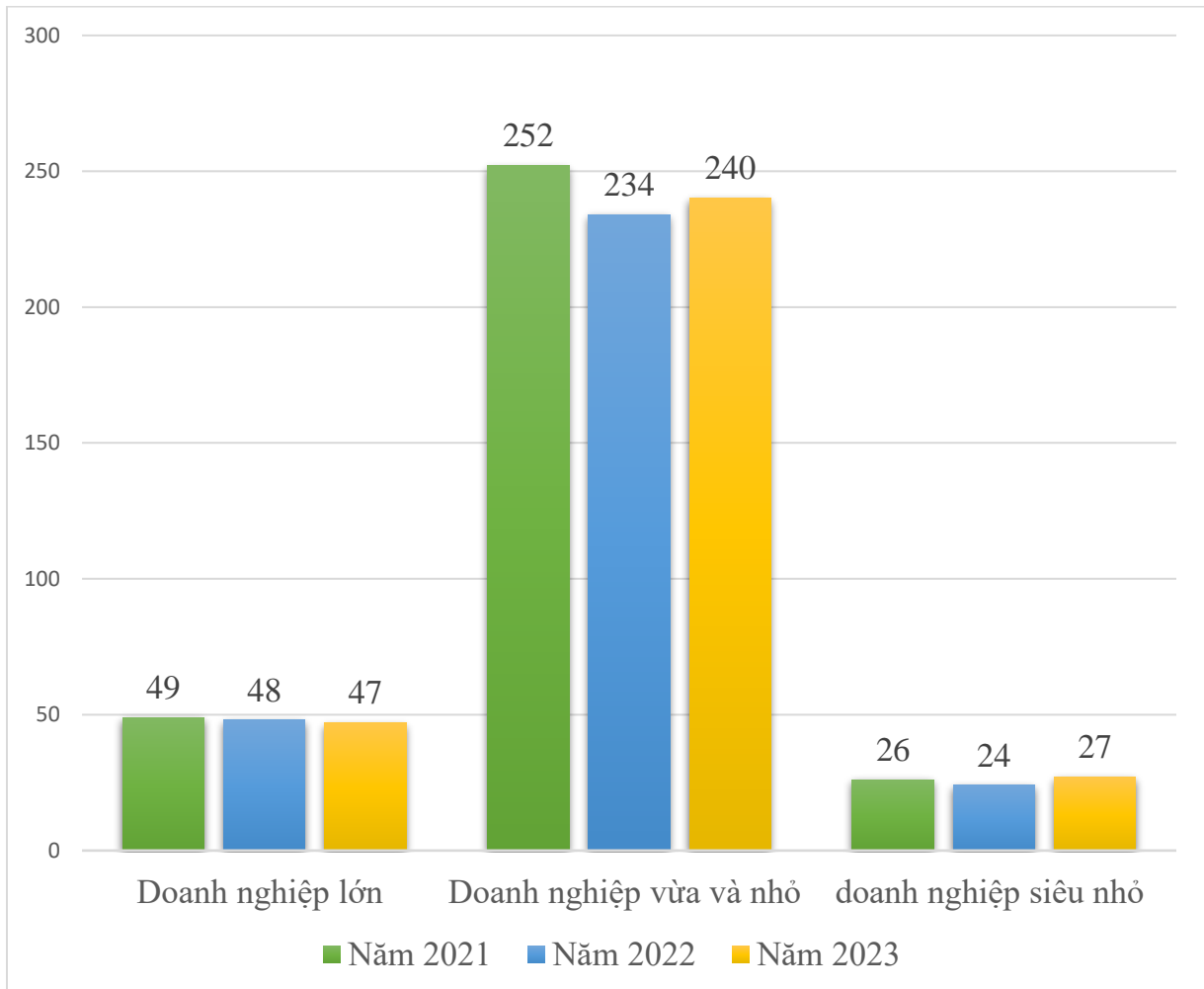
Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.8. Cơ cấu dư nợ khách hàng doanh nghiệp theo ngành nghề kinh doanh

Dựa vào bảng số liệu và biểu đồ trên, có thể dễ dàng nhìn thấy cơ cấu vay vốn của Eximbank – chi nhánh quận 11 đang nghiêng mạnh về các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực thương mại dịch vụ khi dư nợ nhóm khách hàng này chiếm một phần rất lớn trong tổng dư nợ cho vay tại chi nhánh ngân hàng. Xếp thứ 2 là các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp xây dựng và xếp cuối cùng là những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông – lâm – ngư nghiệp.

- Cơ cấu khách hàng quy mô doanh nghiệp

ĐVT: Doanh nghiệp



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.9. Số lượng khách hàng doanh nghiệp theo quy mô doanh nghiệp

Bảng 2.10. Tỷ trọng khách hàng phân theo quy mô doanh nghiệp*ĐVT: %*

Quy mô doanh nghiệp	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Doanh nghiệp lớn	14.98	15.69	14.97
Doanh nghiệp vừa và nhỏ	77.06	76.47	76.43
doanh nghiệp siêu nhỏ	7.95	7.84	8.60

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

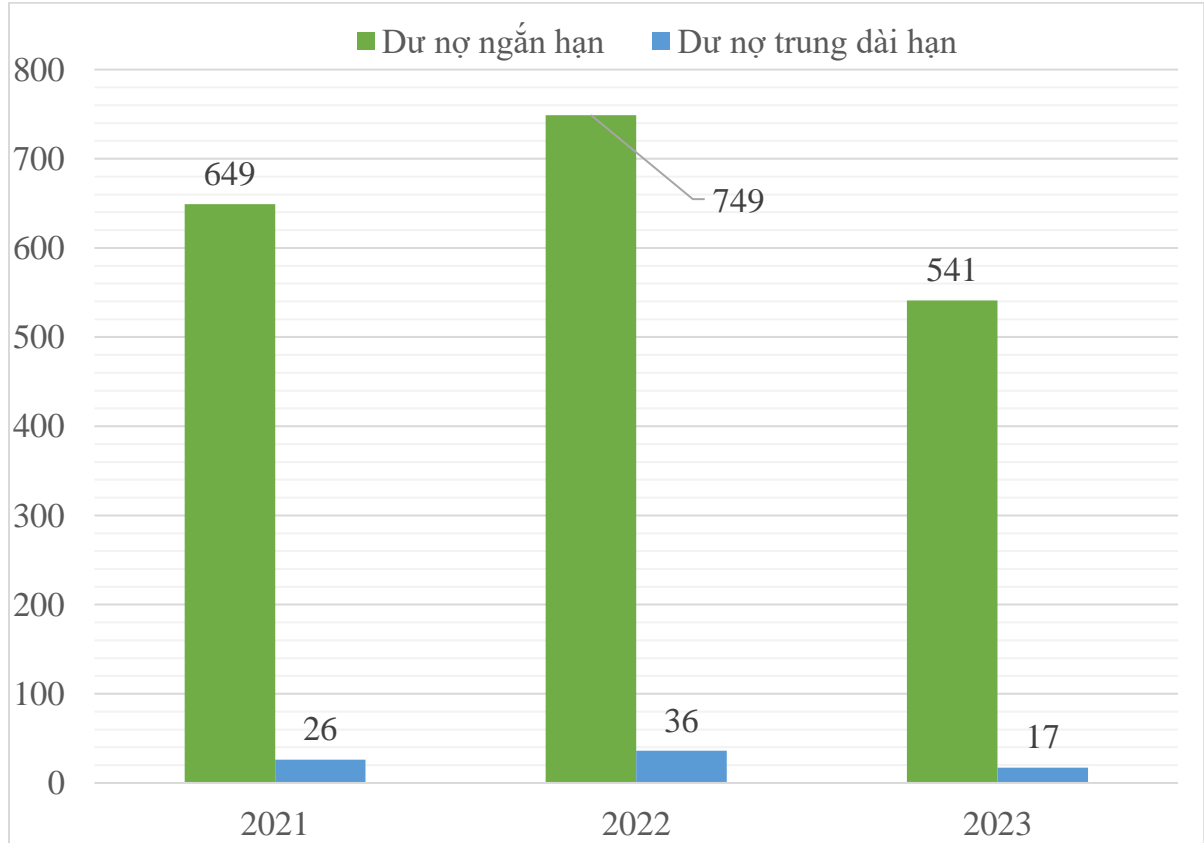
Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là phân khúc khách hàng chủ đạo trong tổng dư nợ cho vay KHDN của chi nhánh, tuy có xu hướng giảm qua các năm nhưng nhóm khách hàng này vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong cả 3 năm (77.06% vào năm 2021, 76.47% vào năm 2022 và 76.43% năm 2023).

Sự gia tăng của doanh nghiệp siêu nhỏ: Tỷ trọng DNSN tăng nhẹ cho thấy tiềm năng phát triển của khách hàng phân khúc này. Chính sách hỗ trợ khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ cần được chú trọng để thúc đẩy sự phát triển của nhóm khách hàng này

Sự sụt giảm của nhóm khách hàng lớn: Tỷ trọng nhóm khách hàng này giảm nhẹ có thể do nhiều nguyên nhân, như: ảnh hưởng của dịch COVID-19, sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp nước ngoài, sự cạnh tranh mạnh mẽ của các hệ thống ngân hàng khác, v.v. Cần có giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng nhằm thu hút phân khúc khách hàng này.

- Cơ cấu khách hàng theo thời hạn vay vốn

ĐVT: Tỷ đồng



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.10. Cơ cấu dư nợ khách hàng phân theo kỳ hạn cho vay

Bảng 2.11. Dư nợ phân theo kỳ hạn cho vay

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021		2022		2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Dư nợ ngắn hạn	649	96,1%	748	95,3%	541	97,0%
Dư nợ trung dài hạn	26	3,9%	37	4,7%	17	3,0%
Tổng dư nợ	675	100%	785	100%	558	100%

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

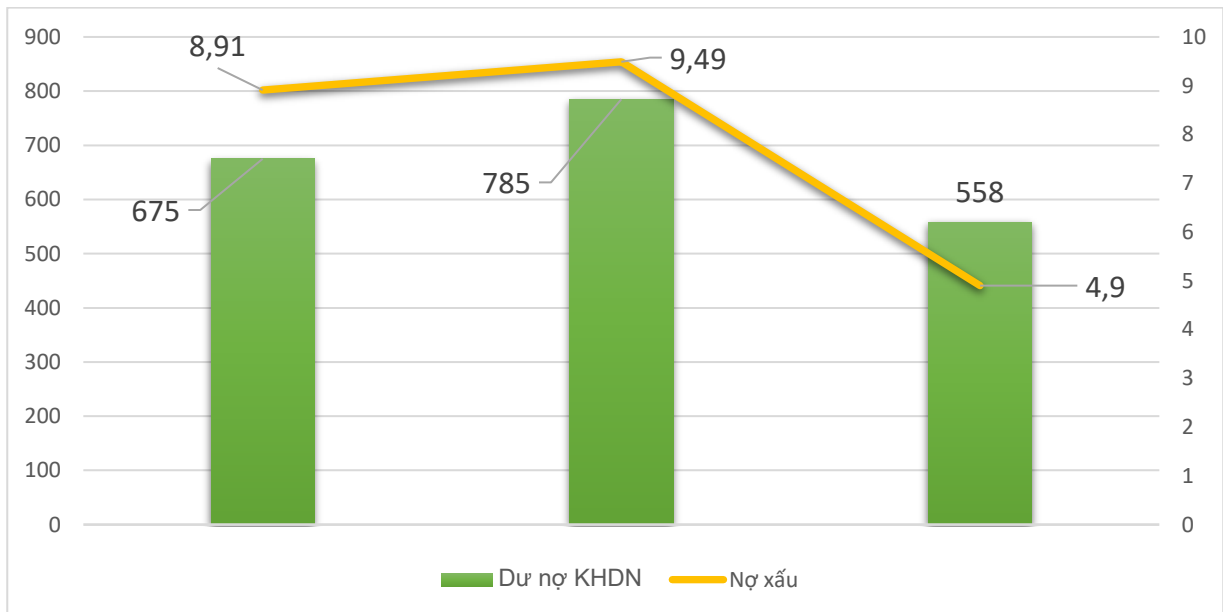
Các khoản vay ngắn hạn là sự lựa chọn của hầu hết các doanh nghiệp đang vay tại Eximbank – chi nhánh quận 11 khi các khoản vay ngắn hạn chiếm hơn 95% tổng dư nợ cho vay KHDN. Điều này cho thấy hiện tại ngân hàng đang chú trọng vào hỗ trợ sản xuất kinh doanh, bổ sung vốn lưu động và các hoạt động mà doanh nghiệp chỉ cần lượng vốn trong thời gian ngắn, mà chưa chú trọng vào việc tài trợ cho vay bổ sung tài sản cố định. Số nhỏ các khoản vay dài hạn là những khoản vay ngân hàng cho vay mua sắm phương tiện vận tải nhằm phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3.6. Tỷ lệ nợ xấu

Bảng 2.12. Tình hình nợ xấu trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nợ xấu KHDN (từ nhóm 3 – 5)	Tỷ đồng	8,91	9,49	4,9
Khoản trích lập dự phòng rủi ro	Tỷ đồng	5,06	5,89	4,19
Tỷ lệ nợ xấu/ dư nợ cho vay KHDN	%	1,32	1,21	0,88
Tỷ lệ dự phòng rủi ro/ Dư nợ cho vay KHDN	%	0,75	0,75	0,75

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11



Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Biểu đồ 2.11. Nợ xấu và dư nợ cho vay

Nợ xấu khách hàng doanh nghiệp có dấu hiệu gia tăng trong năm 2021 – 2022 khi chỉ tiêu này tăng từ 8,91 tỷ đồng năm 2021 lên con số 9,49 tỷ đồng năm 2023.(tăng 0,49 tỷ đồng) do tình hình dịch Covid – 19 đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của nhóm khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ du lịch, nghỉ dưỡng, các doanh nghiệp khi doanh nhà hàng, quán ăn,.. Vì vậy các doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đã vay ngân hàng một cách đúng hạn. Nhưng tình hình đã khả quan hơn khi bước qua năm 2023, các doanh nghiệp đã hoạt động dưới trạng thái bình thường mới các doanh nghiệp đã khôi phục nên nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp đã giảm xuống chỉ còn 4,9 tỷ đồng.

Chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu/ dư nợ cho vay KHDN có biến động theo chiều hướng tích cực khi liên tục giảm qua các năm, cụ thể năm 2021 tỷ lệ này là 1.32% sau đó giảm xuống 1,21% năm 2022 (giảm 0,11% tương đương với giảm 8,43% so với năm 2022), sau đó tiếp tục giảm xuống chỉ còn 0,88% năm 2023 (giảm 0,33% tương đương với giảm 27,43% so với năm 2022). Điều này có thấy sự uy tín của khách hàng cũng như khả năng kiểm soát tốt nợ xấu của ngân hàng.

Tuy nợ xấu khách hàng doanh nghiệp tăng trong năm 2021 – 2022 nhưng tỷ lệ trích lập dự phòng/dư nợ cho vay KHDN vẫn giữ ở mức ổn định là 0,75% qua 3 năm 2021, 2022, 2023.

2.3.7. Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

Bảng 2.13. Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp giai đoạn 2021 – 2023

DVT: Tỷ đồng

Năm	Thu nhập từ cho vay KHDN	Chênh lệch	Tuyệt đối	Tương đối
2021	19,9			
2022	21	2021/2022	1.10	5.5%
2023	18.5	2022/2023	(2.50)	-11.9%

Nguồn: Số liệu thống kê nội bộ Eximbank – chi nhánh quận 11

Thu nhập từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp có sự tăng giảm không đều nhưng lượng tăng giảm này không đáng kể khi thu nhập từ hoạt động này tăng lên từ 19,9 tỷ đồng năm 2021 lên 21 tỷ đồng trong năm 2022 (tăng 1,1 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 5,5%, nhưng sau đó khoản thu nhập này giảm xuống chỉ còn 18,5 tỷ đồng năm 2023 (tương ứng với giảm 2,5 tỷ đồng tương ứng với giảm 11,9% so với năm 2022). Giải thích cho việc giảm thu nhập này là do sự giảm đồng thời của doanh số thu nợ và dư nợ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp.

2.4. Đánh giá hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11

2.4.1. Thành tựu đạt được

Chỉ tiêu dư nợ KHDN tại chi nhánh ngân hàng tăng/giảm liên tục qua các năm thể hiện việc biến động của các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, từ năm 2020 đến năm 2021 – khi tình hình dịch covid – 19 vẫn chưa tác động mạnh mẽ đến thị trường Việt Nam, cũng bởi lý do đó nền kinh tế Việt Nam vào lúc đó là một trong những nước có dấu hiệu tăng trưởng dương trong khi các nước trên thế giới đang lâm vào tình thế khó khăn. Nhưng tình hình đã trở nên xấu đi vào nửa cuối năm 2021, hàng loạt các hoạt động từ kinh tế đến đời sống xã hội bị tạm dừng thay vào đó là chỉ thị giãn cách xã hội, khiến toàn bộ nền kinh tế bị đình trệ. Nhà nước Việt Nam và Eximbank lúc này cũng có những chính sách hỗ trợ và thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp lớn nhỏ. vượt qua giai đoạn khó khăn hiện tại. Bằng chứng là trong giai đoạn mà dịch bệnh tác động mạnh mẽ nhất cũng là giai đoạn dư nợ cho vay nhóm KHDN của chi nhánh ngân hàng tăng.

Chỉ tiêu dư nợ tăng. Việc tăng dư nợ cho vay KHDN của chi nhánh ngân hàng làm tăng khả năng lưu thông dòng vốn huy động, góp phần hỗ trợ để doanh nghiệp vượt qua khó khăn trước mắt, phát triển mở rộng quy mô kinh doanh, từ đó giải quyết được vấn đề việc làm cho người lao động, phát triển kinh tế.

Tỷ lệ nợ xấu của nhóm KHDN nói riêng và toàn hệ thống ngân hàng nói chung của Eximbank được kiểm soát ở mức thấp, cụ thể là dưới 3%. Bên cạnh đó chi nhánh ngân hàng tỷ hiện việc kiểm soát tốt các đối tượng khách hàng đã cho vay đảm bảo khả năng trả nợ của ngân hàng mặc dù nợ xấu có biến động tăng nhưng tỷ lệ trích lập dự phòng/ tổng dư nợ KHDN vẫn được chi nhánh giữ ở mức không quá lớn, Điều này giúp hiệu quả hoạt động cho vay KHDN của Eximbank được gia tăng từ đó tăng lợi nhuận và uy tín trên thị trường ngân hàng. Chất lượng tín dụng của ngân hàng luôn ở trạng thái kiểm soát tốt. Điều này cũng chứng tỏ luôn đặt mục tiêu an toàn tín dụng lên hàng đầu cùng với các khoản vay đều được đảm bảo bằng các loại tài sản.

Chất lượng dịch vụ và uy tín của ngân hàng luôn được chú trọng và nâng cao, cung cấp cho nhóm KHDN trải nghiệm tốt và an toàn nhất. Có thể thấy số lượng khách hàng doanh nghiệp phát sinh dư nợ tại chi nhánh quận 11 – Eximbank tăng dần qua các năm có thể chứng minh khách hàng đang ngày càng tin tưởng vào ngân hàng. Tuy lượng tăng khách hàng vay vốn không nhiều nhưng đây là một dấu hiệu tích cực cho chi nhánh quận 11 nói riêng và ngân hàng Eximbank nói chung trong việc gia tăng hiệu quả của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.

2.4.2. Những vấn đề tồn tại

Cơ cấu cho vay theo ngành nghề chưa cân đối. Cơ cấu vay nợ KHDN theo ngành nghề tại chi nhánh đang tập trung phần lớn vào nhóm ngành dịch vụ thương mại, cụ thể chiếm khoảng 70% tổng dư nợ cho vay KHDN tại chi nhánh, các ngành nghề này phụ thuộc rất nhiều vào thị trường, tình hình kinh tế trong nước và thế giới điều này tạo thành rủi ro lớn về tín dụng.

Thủ tục và quy trình cho vay còn rườm rà. Thủ tục, quy trình cho vay và giải ngân tại Eximbank được đánh giá là tương đối phức tạp và rườm rà, đòi hỏi doanh nghiệp phải chuẩn bị cung cấp nhiều hồ sơ và giấy tờ. Bên cạnh đó, quá trình thẩm định hồ sơ vay có thể mất nhiều thời gian, ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguồn khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh đã số là các khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng, không có sự gia tăng nhanh chóng về mặt số lượng khách hàng doanh nghiệp vay mới. Điều này cho thấy khả năng nhận diện đối với các doanh nghiệp không cao bằng các ngân hàng khác trên thị trường.

Các cán bộ QHKK doanh vẫn còn e ngại trong việc tiếp thị đối với các khách hàng doanh nghiệp. Điều này sẽ làm hạn chế sự tiếp cận nguồn vốn đối với các khách hàng tiềm năng, mất cơ hội thu hút các khách hàng mới, tăng doanh số cho vay.

Lãi suất cho vay chưa cạnh tranh. Lãi suất cho vay của Eximbank tuy bám sát nhưng chính sách của ngân hàng nhà nước nhưng vẫn thường cao hơn so với các ngân hàng cạnh tranh khác, đặc biệt là đối với các khoản vay ngắn hạn và trung hạn. Điều này sẽ gây bất lợi cho Eximbank trong việc cạnh tranh gia tăng dư nợ so với các ngân hàng khác trong hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam.

2.4.3. Nguyên nhân

2.4.3.1. Nguyên nhân chủ quan

Về quy trình tín dụng của ngân hàng, mỗi ngân hàng thiết kế và thiết lập quy trình tín dụng riêng cho mình dựa trên đặc điểm tổ chức và quản lý. Quy trình tín dụng này chỉ quy trình thực hiện các công việc theo trình tự thực hiện việc đánh giá và cấp tín dụng cho khách hàng. Quy trình tín dụng hiện nay chưa quan tâm đến chiến lược marketing đến khách hàng. Trong khi đó khi một ngân hàng có một quy trình tín dụng phức tạp là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tâm lý muốn vay vốn của doanh nghiệp, bên cạnh đó còn gây trở ngại khi thực hiện phối hợp để thực hiện việc phát triển đồng bộ các sản phẩm dịch vụ khác trong ngân hàng.

Vấn đề về tài sản đảm bảo. Hiện nay tại Eximbank – chi nhánh quận 11, các khoản vay KHDN hầu hết đều có TSĐB đi kèm, từ đó có thể thấy ngân hàng rất chú trọng trong việc bảo đảm an toàn tín dụng. Nhưng chính vì điểm này có thể gây khó khăn trong việc các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn vay từ ngân hàng.

Về chất lượng nhân lực của ngân hàng, đội ngũ cán bộ tín dụng của ngân hàng còn thiếu tính chuyên nghiệp và sự nhiệt tình trong quá trình tiếp thị và giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình khách hàng đang vay tại chi nhánh.

Về hoạt động marketing của ngân hàng, hoạt động marketing rất quan trọng trong việc gia tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng ở tất cả các mảng kinh doanh. Vì vậy, gia tăng hoạt động marketing ngân hàng là việc thiết yếu mà ngân hàng phải đầu tư trong thời gian tới là điều vô cùng cần thiết.

2.4.3.2. Nguyên nhân khách quan

Năng lực kinh doanh của doanh nghiệp là yếu tố dẫn đến quyết định vay vốn của doanh nghiệp. Nếu nhiều công ty hoạt động theo kiểu gia đình, tự phát thì năng lực hoạt động của công ty còn hạn chế, công nghệ lạc hậu, cố tình lừa đảo, sử dụng sai mục đích vay vốn,...Điều này sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển hoạt động cho vay KHDN của ngân hàng.

Nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Hiện nay, khi tình trạng của nền kinh tế rơi vào suy thoái, ảnh hưởng đến việc nhiều doanh nghiệp rơi vào trạng thái khó khăn, cắt giảm nguồn nhân lực. Điều này có thể dẫn đến tâm lý muốn thu hẹp phạm vi quy mô sản xuất kinh doanh từ đó giảm nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp không hiểu rõ về quy chế cho vay của ngân hàng. Việc chuẩn bị các báo cáo và giấy tờ liên quan đến hồ sơ vay vốn cần phải đảm bảo phù hợp với các quy định của ngân hàng. Điều này nếu phía doanh nghiệp không nắm được thì có khả năng sẽ gây ra sự kéo dài thời gian giải ngân từ đó ảnh hưởng đến việc kinh doanh của doanh nghiệp.

Tác động từ môi trường kinh tế. Trong thời gian vừa qua – khoảng thời gian vô cùng khó khăn đối với nền kinh tế và đối với cả người dân do đại dịch và quá trình khắc phục kinh tế sau đại dịch, người dân có xu hướng cắt giảm chi tiêu dẫn đến việc giảm sức mua, hàng hóa ứ đọng của các công ty ngày càng nhiều, nhất là những sản phẩm không thiết yếu. từ đó các doanh nghiệp có xu hướng thu hẹp phạm vi sản xuất; đóng

cửa, trả mặt bằng các cửa hàng kinh doanh; hay hoạt động 1 cách cầm chừng;.... Cùng với việc chất lượng cho vay của ngân hàng sụt giảm do tình hình hoạt động kinh doanh của KHDN gặp khó khăn, nợ vay có nguy cơ khó thu hồi làm cho ngân hàng e dè và thận trọng hơn trong việc cho giải ngân khoản vay, từ đó ảnh hưởng đến sự suy giảm về quy mô vay vốn của ngân hàng.

Tác động từ môi trường pháp lý. Cơ quan chức năng rất dễ dãi trong việc cấp phép, phá sản cũng như kiểm tra thuế, các hoạt động của doanh nghiệp điều này gây khó khăn rất nhiều cho ngân hàng cho vay và thu hồi vốn vay. Quy trình về khởi kiện, thi hành án tài sản để thu hồi vốn vay kéo dài, qua rất nhiều thủ tục và công đoạn, nhưng việc thành công trong khởi kiện và thanh lý tài sản của Ngân hàng vẫn chưa cao. Môi trường pháp lý chưa đồng bộ và chưa hoàn thiện. Việc các nguồn Luật mâu thuẫn và chồng chéo nhau là do việc ban hành và quản lý luật pháp của nhà nước và các bộ ngành liên quan chưa thống nhất và chặt chẽ, khiến cho các ngân hàng và doanh nghiệp còn lúng túng khi thực hiện.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Thông qua việc phân tích các số liệu chi tiết về sự phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank – chi nhánh quận 11. nội dung chương đã xoay quanh vào việc phân tích các chỉ tiêu từ đó nêu bật lên các thành tựu đã đạt được, bên cạnh đó là chỉ ra những vấn đề còn tồn tại và nguyên nhân của các vấn đề đó. Từ đây có thể rút ra những giải pháp và khuyến nghị cho các cơ quan có thẩm quyền sẽ được đề cập ở chương 3 của chuyên đề.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KHUYẾN NGHỊ NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẬN 11

3.1. Định hướng phát triển của Eximbank

Hiện nay, nền kinh tế toàn thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và thách thức từ sự suy thoái kinh tế toàn cầu, những xung đột của các nước trên thế giới, đặc biệt là sự ảnh hưởng của lạm phát. Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) xác định đây là cơ hội tăng tốc, cơ hội để tạo ra sự đột phá trong việc xây dựng chiến lược chuyển đổi số, khẳng định vị thế của mình và sẵn sàng tâm thế bước vào một hành trình phát triển mới ở cột mốc 35 năm hình thành và phát triển của ngân hàng.

Eximbank tận dụng các cơ hội thị trường để duy trì tốc độ tăng trưởng bền vững, củng cố và mở rộng nền tảng khách hàng, nâng tầm vị thế và xây dựng Eximbank trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hiện đại; là nơi các cổ đông, nhà đầu tư, khách hàng và các đối tác luôn yên tâm về hiệu quả đầu tư và an toàn vốn; là ngân hàng cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng chất lượng cao; là một thương hiệu uy tín trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng và có nhiều đóng góp cho cộng đồng, cho xã hội. Xây dựng cơ cấu tín dụng hợp lý, đa dạng; tuân thủ nghiêm ngặt các hoạt động tín dụng theo quy định về bảo đảm tín dụng và có chính sách thích hợp để bảo vệ chống lại rủi ro tín dụng.

Ngoài các yếu tố do kinh tế - xã hội, hiện nay, việc cạnh tranh giữa các ngân hàng cũng ngày càng trở nên khốc liệt, thay vì chỉ cạnh tranh dựa trên quy mô mạng lưới hoạt động, sự đa dạng của sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng như trước đây, các ngân hàng còn cạnh tranh với nhau trên cuộc đua công nghệ để tạo ra sự khác biệt nhằm thu hút khách hàng. Không nằm ngoài làn sóng số hóa, Eximbank đã xác định một trong những mục tiêu trong chiến lược phát triển là chuyển đổi số toàn diện và hiệu quả.

3.2. Đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Eximbank - Chi nhánh quận 11

3.2.1. Mở rộng phạm vi tiếp thị đến các đối tượng khách hàng doanh nghiệp thuộc các ngành nghề khác

Tìm hiểu về các đặc trưng của các ngành nghề kinh doanh. Mỗi ngành nghề kinh doanh sẽ có mỗi đặc trưng riêng và nhu cầu nguồn vốn cũng khác nhau. Ngân hàng tìm hiểu và nắm rõ những nhu cầu này sẽ dễ dàng đưa ra những ưu đãi nhằm đưa nguồn vốn vào trong các lĩnh vực kinh doanh khác nhau.

Xây dựng các mối quan hệ tốt với các khách hàng đang có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Điều này sẽ giúp ngân hàng có thể chủ động tiếp cận nguồn khách hàng tiềm năng thông qua các khách hàng đã có sẵn quan hệ với ngân hàng, từ đó có thể gia tăng số lượng khách hàng đi vay, tăng dư nợ cho vay.

3.2.2. Đơn giản hóa thủ tục và quy trình cho vay

Hiện nay quy trình cho vay của toàn hệ thống Eximbank nói chung và Eximbank chi nhánh quận 11 nói riêng còn được nhận xét là tương đối rườm rà và phức tạp. Điều này cũng có hai mặt của nó, một mặt tích cực sẽ hạn chế khả năng gặp rủi ro về tín dụng nhưng mặt khác sẽ mất nhiều thời gian của khách hàng đến vay cũng như cán bộ tín dụng. Vì vậy việc đơn giản hóa quy trình cho vay là việc nên làm.

Để cải thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, phía ngân hàng cần thực hiện rà soát và cắt giảm những thủ tục không cần thiết, nhằm giảm bớt sự phức tạp và thời gian xử lý. Đồng thời, nên tích hợp các bước giải ngân vào một quy trình thống nhất để tạo sự liên tục và hiệu quả trong quá trình thực hiện. Bên cạnh đó, việc áp dụng các công nghệ số như thiết lập chữ ký số, tạo hệ thống quản lý hồ sơ trực tuyến, và giải ngân vốn qua các kênh điện tử sẽ giúp tối ưu hóa quy trình, tăng tính minh bạch và giảm thiểu rủi ro, mang lại sự tiện lợi cho cả ngân hàng và khách hàng.

3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động marketing

Trong thời đại công nghệ tiên tiến lên ngôi, việc tiếp cận các nguồn thông tin là vô cùng nhanh chóng, vì thế việc đẩy mạnh hoạt động marketing là vô cùng cần thiết, có các giải pháp như sau:

Nghiên cứu kỹ các nhu cầu vay vốn của các đối tượng khách hàng nhất định theo từng ngành nghề khác nhau. Việc này giúp ngân hàng hiểu rõ hơn về đặc điểm và yêu cầu của từng ngành, từ đó điều chỉnh chiến lược cho vay phù hợp. Bằng cách này, ngân hàng có thể tạo ra các sản phẩm và dịch vụ tài chính đáp ứng đúng nhu cầu, mang lại giá trị thực tiễn cho khách hàng doanh nghiệp.

Tạo các thông tin tiếp thị nhấn mạnh sự tiện ích và ưu đãi hấp dẫn của những sản phẩm cho vay. Ngân hàng cần xây dựng các nội dung tiếp thị rõ ràng, dễ hiểu và hấp dẫn, làm nổi bật những lợi ích mà khách hàng có thể nhận được. Điều này giúp thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp và khuyến khích họ tiếp cận các sản phẩm cho vay của ngân hàng.

Tổ chức các hội thảo, buổi giới thiệu sản phẩm dịch vụ cho vay doanh nghiệp cho các khách hàng doanh nghiệp. Qua các sự kiện này, ngân hàng có thể trực tiếp giao tiếp với các doanh nghiệp, giải đáp thắc mắc và cung cấp thông tin chi tiết về các sản phẩm cho vay. Điều này không chỉ giúp nâng cao nhận thức của khách hàng về các dịch vụ của ngân hàng mà còn tạo dựng mối quan hệ tốt đẹp với họ.

Quảng bá sản phẩm dịch vụ cho vay trên các kênh truyền thông như: website, mạng xã hội, báo chí, ... Ngân hàng cần tận dụng sức mạnh của truyền thông để lan tỏa thông tin về các sản phẩm và dịch vụ cho vay, từ đó thu hút nhiều doanh nghiệp quan tâm và tìm hiểu. Sự hiện diện mạnh mẽ trên các kênh truyền thông giúp tăng cường uy tín và thương hiệu của ngân hàng.

Tổ chức các chương trình khuyến mãi, ưu đãi cho khách hàng doanh nghiệp. Ngân hàng có thể triển khai các gói vay với lãi suất ưu đãi, giảm phí dịch vụ hoặc các chương trình tặng quà để thu hút và giữ chân khách hàng. Các chương trình này không

chỉ tạo động lực cho doanh nghiệp vay vốn mà còn giúp ngân hàng tăng trưởng doanh số.

Cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính đi kèm theo khoản vay cho khách hàng doanh nghiệp. Ngân hàng có thể hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch tài chính, quản lý dòng tiền và tối ưu hóa

3.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Ngoài những yếu tố về chính sách và sản phẩm cho vay ra yếu tố nhân lực cũng quyết một phần không nhỏ đến sự phát triển của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, ngân hàng có thể thực hiện một số giải pháp sau:

Tổ chức các khóa đào tạo về kiến thức thị trường, sản phẩm cho vay doanh nghiệp, kỹ năng tư vấn và chăm sóc khách hàng, năng lực ngoại ngữ. Việc này không chỉ giúp nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên mà còn đảm bảo họ có đủ kỹ năng để tư vấn và hỗ trợ khách hàng một cách hiệu quả. Đào tạo liên tục và cập nhật kiến thức mới giúp ngân hàng duy trì chất lượng dịch vụ cao và đáp ứng kịp thời các thay đổi của thị trường.

Tạo điều kiện cho cán bộ ngân hàng tham gia các hội thảo, khóa học chuyên đề. Việc này không chỉ giúp nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên mà còn đảm bảo họ có đủ kỹ năng để tư vấn và hỗ trợ khách hàng một cách hiệu quả. Đào tạo liên tục và cập nhật kiến thức mới giúp ngân hàng duy trì chất lượng dịch vụ cao và đáp ứng kịp thời các thay đổi của thị trường.

Ngoài những giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ của cán bộ tín dụng, ngân hàng có thể áp dụng một số biện pháp nhằm tạo động lực hoàn thành công việc được giao đồng thời cũng tạo sự gắn kết lâu dài với ngân hàng. Cụ thể như sau:

Xây dựng chính sách khen thưởng đối với các cán bộ ngân hàng hoàn thành tốt mục tiêu đề ra giúp thúc đẩy hiệu suất làm việc của cán bộ, tạo động lực cho cán bộ nỗ lực hơn trong công việc. Các hình thức khen thưởng có thể bao gồm tiền thưởng, thăng tiến, hoặc các phần quà đặc biệt. Chính sách này không chỉ công nhận và đánh giá cao

sự nỗ lực của nhân viên mà còn khuyến khích họ phấn đấu và cống hiến nhiều hơn cho ngân hàng

Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động. Ngân hàng cần tạo ra một môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động để thu hút và giữ chân nhân tài. Một môi trường làm việc tốt giúp nhân viên cảm thấy thoải mái, hứng khởi và có động lực để hoàn thành công việc. Đồng thời, ngân hàng cần trang bị các công cụ và công nghệ hiện đại, hỗ trợ nhân viên trong quá trình làm việc, giúp họ đạt được hiệu suất cao nhất.

Tạo dựng môi trường làm việc đoàn kết, gắn bó, hỗ trợ lẫn nhau. Sự đoàn kết và hỗ trợ giữa các nhân viên không chỉ tạo ra một văn hóa làm việc tích cực mà còn giúp giải quyết các vấn đề nhanh chóng và hiệu quả hơn. Nhân viên cảm thấy được hỗ trợ và đồng hành trong công việc sẽ có tinh thần làm việc cao và gắn bó lâu dài với ngân hàng.

Khuyến khích sáng tạo và đổi mới trong cách tiếp thị và chăm sóc khách hàng. Việc này giúp ngân hàng luôn đi đầu trong việc áp dụng các phương pháp tiếp cận và dịch vụ mới, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Khuyến khích nhân viên đóng góp ý tưởng sáng tạo không chỉ tạo ra sự đa dạng và phong phú trong hoạt động kinh doanh mà còn giúp ngân hàng không ngừng cải tiến và phát triển.

3.2.5. Xây dựng chính sách lãi suất phù hợp

Khi đi vay, khách hàng sẽ dành sự ưu tiên hơn dành cho các khoản vay có lãi suất tốt nhất. Đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp thì chính sách lãi suất càng quan trọng. Vì vậy, một chính sách lãi suất phù hợp là một trong những yếu tố giúp thu hút khách hàng tăng dư nợ tại ngân hàng. Nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, ngân hàng cần xây dựng một chính sách lãi suất phù hợp với lãi suất của thị trường theo từng kỳ hạn cho vay, vừa phải đảm bảo sức cạnh tranh đối với các ngân hàng khác.

Ngoài ra, ngân hàng còn có thể tích hợp những dịch vụ đi kèm vào trong gói cho vay như: dịch vụ tư vấn tài chính, chuyển tiền nước ngoài với mức phí ưu đãi,...

Các chính sách cho vay cần được xây dựng một cách phù hợp, song song với quy định của nhà nước về cho vay KHDN. Bên cạnh đó ngân hàng cần thường xuyên cập

nhật các chính sách cho vay thường xuyên để phù hợp với kế hoạch kinh doanh và phát triển của ngân hàng theo từng thời kì.

3.2. Khuyến nghị

3.2.1. Khuyến nghị đối với Eximbank

Tập trung tiếp thị vào các phân khúc khách hàng cho vay tiềm năng. Diễn hình như phân khúc khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ - đây là phân khúc khách hàng có nhu cầu vay vốn cao nhưng lại gặp nhiều khó khăn trong vấn đề tiếp cận nguồn vốn vay. Eximbank cũng có thể tận dụng lợi thế về mạng lưới hoạt động quốc tế để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho vay đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Tiến hành mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch. Điều này để tăng khả năng nhận diện của ngân hàng đối với các nhóm khách hàng.

Phát triển đa dạng các kênh bán hàng. Thay vì sử dụng kênh bán hàng truyền thống là giao dịch thông qua các chi nhánh, quầy giao dịch thì hiện nay thời đại công nghệ 4.0 đang phát triển vô cùng mạnh mẽ, mở ra nhiều kênh bán hàng mới như: qua email, tin nhắn, mạng xã hội và các phương tiện truyền thông khác.

Bên cạnh việc đẩy mạnh công tác tiếp thị còn cần tăng cường năng lực quản lý rủi ro, bằng việc:

Áp dụng các mô hình đánh giá phân tích rủi ro tiên tiến. Các mô hình này sẽ giúp ngân hàng xác định và đánh giá chính xác hơn các rủi ro tiềm ẩn trong quá trình cho vay, từ đó đưa ra những quyết định vay vốn hiệu quả và an toàn hơn. Việc sử dụng các mô hình tiên tiến không chỉ giảm thiểu rủi ro mất vốn mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh của Eximbank trên thị trường tài chính

Cập nhật các công nghệ mới như nâng cấp hệ thống thông tin dữ liệu của ngân hàng giúp kiểm tra và kiểm soát thông tin khách hàng nhanh chóng và chính xác hơn. Hệ thống này giúp ngân hàng kiểm tra và kiểm soát thông tin khách hàng một cách nhanh chóng và chính xác hơn. Nhờ đó, quy trình thẩm định và phê duyệt cho vay sẽ được tối

ưu hóa, giảm thiểu sai sót và gian lận. Đồng thời, việc cập nhật công nghệ còn giúp nâng cao trải nghiệm của khách hàng, tạo nên sự hài lòng và tin tưởng đối với dịch vụ của Eximbank.

Tăng cường dự phòng cho hoạt động cho vay KHDN. Eximbank cần tăng cường dự phòng cho hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhằm bảo vệ ngân hàng trước các rủi ro tiềm ẩn. Việc tăng cường dự phòng giúp Eximbank có thể ứng phó hiệu quả hơn với các tình huống phát sinh không mong muốn, đảm bảo sự ổn định và bền vững trong hoạt động kinh doanh. Đây cũng là một biện pháp cần thiết để nâng cao niềm tin của khách hàng và nhà đầu tư vào khả năng quản lý rủi ro của ngân hàng

Quản lý chặt các danh mục tín dụng. Eximbank cần quản lý chặt các danh mục tín dụng để đảm bảo chất lượng các khoản vay và giảm thiểu rủi ro nợ xấu. Việc quản lý chặt chẽ các danh mục tín dụng bao gồm việc theo dõi sát sao các khoản vay, đánh giá định kỳ tình hình tài chính của khách hàng và áp dụng các biện pháp xử lý kịp thời đối với các khoản nợ có vấn đề. Điều này không chỉ giúp Eximbank duy trì được sự an toàn tài chính mà còn nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay.

3.2.2. Khuyến nghị đối với Eximbank – Chi nhánh quận 11

Hiện nay các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang là phân khúc tiềm năng đối với chi nhánh quận 11 vậy nên việc giữ vững và phát triển những khách hàng doanh nghiệp ở phân khúc này là vô cùng cần thiết. có thể triển khai các hoạt động sau:

Phát triển các sản phẩm cho vay phù hợp đặc điểm và nhu cầu của từng khách hàng doanh nghiệp. Dựa theo những đặc điểm của từng ngành nghề kinh doanh của các doanh nghiệp, chi nhánh có thể đưa ra những sản phẩm cho vay, các gói cho vay ưu đãi hoặc các dịch vụ đi kèm với khoản vay đối với khách hàng doanh nghiệp và phát triển các sản phẩm này.

Đào tạo và nâng cao chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng như phát triển hệ thống chatbot để hỗ trợ khách hàng, tạo kênh thông tin để khách hàng phản hồi về các vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay.

Ngoài ra, chi nhánh cũng cần tập trung mở rộng khách hàng trong các phân khúc khách hàng khác như các doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp siêu nhỏ.

3.2.3. Khuyến nghị đối với các khách hàng doanh nghiệp

Doanh nghiệp là đối tượng trực tiếp ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, vì vậy để tiếp cận các nguồn vốn vay của ngân hàng một cách hiệu quả để phát triển hoạt động kinh doanh, đồng thời cũng để phát triển hoạt động này.

Nâng cao năng lực tài chính của công ty, các tiêu chuẩn của Eximbank nói riêng và các NHTM nói riêng đều cân nhắc đến khả năng trả nợ của khách hàng đi vay ngay từ các bước thẩm định hồ sơ vay ban đầu. Vì vậy để gia tăng tiếp cận vốn vay bằng cách theo dõi chặt chẽ tình hình tài chính, lập kế hoạch tài chính hợp lý và những kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả, gia tăng khả năng vay vốn thành công tại ngân hàng.

Đảm bảo không có nợ xấu theo quy định của nhà nước. Điều này sẽ giúp nâng cao khả năng tiếp cận vốn vay của doanh nghiệp, bởi lẽ ngân hàng đánh giá rất kỹ về khả năng trả nợ của doanh nghiệp để phòng xảy ra rủi ro tín dụng.

Chuẩn bị hồ sơ vay vốn một cách đầy đủ, chính xác: bằng cách chủ động liên hệ với các chi nhánh, phòng giao dịch ở gần nơi sinh sống, làm việc để chủ động chuẩn bị hồ sơ vay vốn, tránh làm mất thời gian của cả hai bên.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Dựa vào cơ sở các nguồn dữ liệu được cung cấp bởi Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11. Từ đó rút ra những đánh giá về các thành tựu đạt được và những vấn đề còn tồn đọng đồng thời chỉ ra nguyên nhân của các vấn đề đó trong chi nhánh ngân hàng, nội dung chương 3 đã đưa ra các giải pháp và khuyến nghị cho các chủ thể có liên quan đến sự phát triển của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp nhằm thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của hoạt động này tại Eximbank – Chi nhánh quận 11.

KẾT LUẬN

Doanh nghiệp là một phần không thể thiếu trong bất cứ nền kinh tế nào, Nền kinh tế đang dần khắc phục sau ảnh hưởng của đại dịch, nhưng vẫn tồn tại trong nền kinh tế toàn cầu như chiến tranh giữa các nước đang diễn ra vô cùng phức tạp, việc này dẫn đến giá cả nguyên liệu bị đẩy lên cao và gây ra lạm phát tại thị trường Việt Nam nói riêng và thị trường thế giới nói chung. Hàng loạt những chính sách điều chỉnh của nhà nước cho việc thắt chặt tiền tệ ngăn ngừa việc lạm phát có thể xảy ra. Hiện nay, vai trò của ngân hàng ngày càng được thể hiện mạnh mẽ hơn trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp về mặt nguồn vốn để đảm bảo việc hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy việc phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – chi nhánh quận 11 là vô cùng cần thiết.

Với mục tiêu cụ thể là nghiên cứu, tìm cơ sở để xây dựng và đề xuất được các giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp đồng thời kiểm soát được rủi ro tại ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11, tác giả đã tập trung nghiên cứu các vấn đề và cơ bản đã hoàn thành những nghiên cứu như phân tích đánh giá thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp cùng với các nhân tố ảnh hưởng đến cho vay doanh nghiệp đồng thời chỉ ra những thành tựu, những vấn đề còn tồn tại và nguyên nhân; từ đó đã đề xuất các giải pháp có tính thực tiễn nhằm hoàn thiện và phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam – Chi nhánh quận 11 trong thời gian tới. Qua luận văn này, tác giả hy vọng các kiến nghị sẽ được quan tâm và những biện pháp đề xuất sẽ được áp dụng vào thực tiễn tại Eximbank – chi nhánh quận 11 trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Xuân An (2021), *Rủi ro tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh thành phố Long Khánh, Đồng Nai, Thành phố Hồ Chí Minh.*
- [2] Nguyễn Hữu Mạnh Cường (2015). *Phân tích tính hình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Đắk Lắk, Đà Nẵng.*
- [3] Nguyễn Thị Phương Giang (2019), *Hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hùng Vương, thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.*
- [4] Nguyễn Chí Đức và các cộng sự (2022), *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại, nhà xuất bản tài chính.*
- [5] Phan Thanh Hậu (2022), *Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại NHTM Cổ phần đầu tư và phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sở giao dịch 2, thành phố Hồ Chí Minh.*
- [6] Đỗ Đức Hiệp. (2016), *Chất lượng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam – Chi nhánh Thăng Long, Hà Nội.*
- [7] Nguyễn Trung Tín. (2022), *Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ, TP. Hồ Chí Minh.*
- [8] Nguyễn Đạt Thắng (2020), *Quản trị rủi ro cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh khu công nghiệp Sóng Thần, thành phố Hồ Chí Minh.*
- [9] Quốc hội (2020), *Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14*, Hà Nội. Truy cập tại: <http://m.thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-Nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>.

- [10] Quốc Hội (2010), *Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12*, Truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-cac-to-chuc-tin-dung-2010-108079.aspx>
- [11] Ngân hàng nhà nước (2010), *Quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng số 39/2016/TT-NHNN*, Truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-39-2016-TT-NHNN-hoat-dong-cho-vay-cua-to-chuc-tin-dung-chi-nhanh-ngan-hang-nuoc-ngoai-338877.aspx>
- [12] Bộ kế hoạch và đầu tư (2023), *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2023*, nhà xuất bản thống kê.
- [13] Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (2021). Số liệu thống kê nội bộ Eximbank - chi nhánh quận 11
- [14] Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (2022). Số liệu thống kê nội bộ Eximbank - chi nhánh quận 11
- [15] Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (2023). Số liệu thống kê nội bộ Eximbank - chi nhánh quận 11
- [16] Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam. Truy cập tại: <http://eximbank.com.vn>.
- [17] Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (2020). Quy trình tín dụng và quản trị rủi ro.
- [18] Thông tin tài chính (2021). Truy cập tại: <https://thongtintaichinh.vn/ngan-hang-xuat-nhap-khau-viet-nam/#:~:text=M%E1%BB%99t%20s%E1%BB%91%20th%C3%B4ng%20tin%20v%E1%BB%81%20ng%C3%A2n%20h%C3%A0ng%20Xu%E1%BA%A5t,TP.HCM%3B%206%20T%E1%BB%95ng%20%C4%91%C3%A0i%20Eximbank%3A%2018001199.%20More%20items>,