

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
DANANG ARCHITECTURE UNIVERSITY

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY
KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG
MẠI CỔ PHẦN BẢN VIỆT – PHÒNG GIAO DỊCH SÔNG HÀN**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Hoàng Vy

Sinh viên thực hiện : Huỳnh Hoàng Bảo Hân

MSSV : 2254020030

Khóa học : 2022 - 2026

Lớp : 22NH1

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
DANANG ARCHITECTURE UNIVERSITY

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH
HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN BẢN VIỆT – PHÒNG GIAO DỊCH SÔNG HÀN**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Hoàng Vy

Sinh viên thực hiện : Huỳnh Hoàng Bảo Hân

MSSV : 2254020030

Khóa học : 2022 – 2026

Lớp : 22NH1

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, quý Thầy/Cô Bộ Môn Tài chính – Ngân hàng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập, tạo nền tảng vững chắc cho em trong quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Cô Vũ Hoàng Vy – người đã trực tiếp hướng dẫn, tận tình chỉ bảo, góp ý và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn Ban Lãnh đạo cùng các anh/chị cán bộ, nhân viên tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bản Việt – Phòng giao dịch Sông Hàn đã tạo điều kiện thuận lợi để em được thực tập, tiếp cận với môi trường làm việc thực tế, hướng dẫn tận tình các nghiệp vụ chuyên môn và chia sẻ những kinh nghiệm quý báu trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình thực hiện Khóa luận, song do kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế, Khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự thông cảm và những ý kiến đóng góp quý báu từ quý Thầy/Cô và các anh/chị để em có thể hoàn thiện hơn trong tương lai.

Em xin kính chúc Quý Thầy/Cô cùng toàn thể cán bộ, nhân viên Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và gặt hái nhiều thành công trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Chữ ký của GVHD

(Ký và ghi rõ họ và tên)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Chữ ký của GVPB

(Ký và ghi rõ họ và tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	ii
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN	iii
MỤC LỤC	iv
DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU.....	vii
DANH SÁCH CÁC ĐỒ THỊ, HÌNH VẼ	viii
DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	ix
LỜI MỞ ĐẦU	x
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của NHTM	1
1.1.1 Khái niệm cho vay	1
1.1.2 Vai trò cho vay NHTM	1
1.1.2.1 Đối với nền kinh tế	1
1.1.2.2 Đối với ngân hàng.....	2
1.1.2.3 Đối với khách hàng.....	2
1.1.3 Nguyên tắc cho vay.....	3
1.1.4 Phân loại cho vay.....	4
1.2 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN	6
1.2.1 Khái niệm và đặc điểm KHDN.....	6
1.2.1.1 Khái niệm của KHDN.....	6
1.2.1.2 Đặc điểm của KHDN	6
1.2.2 Khái niệm hoạt động cho vay KHDN	7
1.2.3 Vai trò hoạt động cho vay KHDN	7
1.2.3.1 Đối với nền kinh tế	7
1.2.3.2 Đối với doanh nghiệp.....	7
1.2.3.3 Đối với ngân hàng.....	8
1.2.4 Đặc điểm hoạt động cho vay KHDN	8
1.2.5 Phân loại hoạt động cho vay KHDN.....	9
1.3 Mở rộng hoạt động cho vay KHDN tại NHTM	10
1.3.1 Quan điểm về việc mở rộng hoạt động cho vay KHDN	10
1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng cho vay KHDN	11

1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay KHDN.....	12
1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng hoạt động cho vay KHDN.....	15
1.3.4.1 Nhân tố bên trong	15
1.3.4.2 Nhân tố bên ngoài.....	17
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	20
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI BẢN VIỆT – PGD SÔNG HÀN GIAI ĐOẠN 2023-2025	21
2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank) – PGD Sông Hàn.....	21
2.1.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt.....	21
2.1.1.1 Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Bản Việt.....	21
2.1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank)..	22
2.1.1.3 Tầm nhìn, triết lý kinh doanh và giá trị cốt lõi của Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank).....	23
2.1.2 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn.....	24
2.1.2.1 Khái quát quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn.....	24
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn	24
2.1.2.3 Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn	25
2.1.2.4 Các sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn đang cung cấp	27
2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023-2025.....	29
2.2.1 Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	29
2.2.2 Tình hình hoạt động cho vay Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025.....	32
2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025.....	35
2.3 Thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	38
2.3.1 Tình hình chung về hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	38
2.3.2 Tình hình cho vay KHDN phân theo thời hạn vay tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	43
2.3.3 Tình hình cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	48

2.3.4 Hệ số thu nợ đối với KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	54
2.4 Đánh giá chung về tình hình cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	55
2.4.1 Thành tựu đạt được	55
2.4.2 Hạn chế	56
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	58
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BẢN VIỆT – PHÒNG GIAO DỊCH SÔNG HÀN GIAI ĐOẠN 2026 – 2028	59
3.1 Định hướng mở rộng hoạt động cho vay KHDN của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn	59
3.2 Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay KHDN của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn	60
3.3 Một số kiến nghị đề ra	70
3.3.1 Đối với Ngân hàng Nhà Nước	70
3.3.2 Đối với Ngân hàng TMCP Bản Việt	71
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	73
KẾT LUẬN	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO	75

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Bảng tình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	29
Bảng 2.2: Bảng tình hình hoạt động cho vay Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	32
Bảng 2.3: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	35
Bảng 2.4: Bảng tình hình chung về hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	38
Bảng 2.5: Bảng tình hình cho vay KHDN phân theo thời hạn vay tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	43
Bảng 2.6: Bảng tình hình cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	48
Bảng 2.7: Bảng hệ số thu nợ đối với KHDN theo loại hình doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025	54

DANH SÁCH CÁC ĐỒ THỊ, HÌNH VẼ

Hình 2.1: Logo Ngân hàng TMCP Bản Việt.....	21
Hình 2.2: PGD Sông Hàn khai trương trụ sở mới.....	24
Hình 2.3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của BVBank – PGD Sông Hàn	24

DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	BVBank	Bản Việt Bank
2	DN	Doanh nghiệp
3	GTCG	Giấy tờ có giá
4	KHCN	Khách hàng cá nhân
5	KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
6	NHNN	Ngân hàng Nhà Nước
7	NHTM	Ngân hàng thương mại
8	NXB	Nhà xuất bản
9	PGD	Phòng giao dịch
10	QH	Quốc hội
11	SLA	Service Level Agreement (Thỏa thuận cấp độ dịch vụ)
12	TCKT	Tổ chức kinh tế
13	TCTD	Tổ chức tín dụng
14	TMCP	Thương mại cổ phần
15	TT	Thông tư

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hội nhập và phát triển mạnh mẽ, nhu cầu về vốn để mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp ngày càng trở nên cấp thiết. Đối với các doanh nghiệp, nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng đóng vai trò như "mạch máu" nuôi sống và thúc đẩy hoạt động kinh doanh. Ngược lại, đối với các Ngân hàng Thương mại (NHTM), hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp (KHDN) luôn là mảng kinh doanh chiến lược, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản và đóng góp chủ yếu vào lợi nhuận chung.

Tuy nhiên, hoạt động cho vay KHDN cũng luôn tiềm ẩn những rủi ro phức tạp, chịu tác động từ cả môi trường kinh tế vĩ mô lẫn năng lực quản trị nội bộ. Đặc biệt, trong giai đoạn thị trường tài chính có nhiều biến động như hiện nay, việc vừa đảm bảo tăng trưởng dư nợ, vừa kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng là bài toán thách thức đối với mọi ngân hàng.

Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank) là một trong những ngân hàng đang có những bước chuyển mình mạnh mẽ theo định hướng ngân hàng bán lẻ hiện đại và đa năng. Tại địa bàn thành phố Đà Nẵng, Ngân hàng TMCP Bản Việt – Phòng giao dịch (PGD) Sông Hàn tuy đã khẳng định được vị thế nhất định nhưng vẫn đang đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng thương mại khác trên cùng địa bàn. Việc đánh giá đúng thực trạng, tìm ra những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại đơn vị là yêu cầu cấp bách để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Xuất phát từ nhận thức về tầm quan trọng của vấn đề trên, trong quá trình thực tập tại đơn vị, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài: **“Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Bản Việt - PGD Sông Hàn”** làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động cho vay doanh nghiệp tại PGD Bản Việt Sông Hàn.

Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng BVBank – PGD Sông Hàn, nêu ra những khó khăn, thuận lợi trong việc cho vay KHDN.

Tìm ra những mặt còn tồn tại và nguyên nhân tồn tại những thiếu sót cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng.

Đưa ra giải pháp hoàn thiện nghiên cứu cho vay doanh nghiệp tại PGD.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại NHTMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

3.2.1 Thời gian nghiên cứu

Dữ liệu thực trạng thu nhập trong giai đoạn 2023 – 2025.

3.2.2 Không gian nghiên cứu

Tại Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank) – PGD Sông Hàn

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài thực hiện dựa trên các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp thu thập số liệu từ báo cáo hoạt động kinh doanh của PGD.
- Phương pháp phân tích thống kê.
- Phương pháp so sánh.

5. Ý NGHĨA NGHIÊN CỨU

5.1 Ý nghĩa lý luận

Đề tài góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp và hiệu quả hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại. Đồng thời, nghiên cứu bổ sung góc nhìn thực tiễn về các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay doanh nghiệp trong điều kiện hoạt động của một phòng giao dịch ngân hàng thương mại.

5.2 Ý nghĩa thực tiễn

Kết quả nghiên cứu phản ánh thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại BVBank – PGD Sông Hàn, chỉ ra những điểm mạnh, hạn chế và

nguyên nhân tồn tại. Trên cơ sở đó, các giải pháp đề xuất có thể hỗ trợ đơn vị nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát rủi ro và cải thiện hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp trong thời gian tới.

6. BỐ CỤC CỦA KHÓA LUẬN

Khóa luận gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại
- Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023-2025
- Chương 3: Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại cổ phần Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2026-2028

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

1.1 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của NHTM

1.1.1 Khái niệm cho vay

Theo điều 4 Luật các Tổ chức tín dụng năm 2024 định nghĩa: “Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc 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 nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay”. Dựa trên những cơ sở đó thì hoạt động cho vay của NHTM được hiểu là hoạt động giao dịch về tài sản giữa bên cho vay và bên đi vay, với điều kiện bên đi vay phải có trách nhiệm hoàn trả cả vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.2 Vai trò cho vay NHTM

1.1.2.1 Đối với nền kinh tế

- Kích thích phát triển nền kinh tế

Trong bối cảnh hiện nay, việc các cá nhân và doanh nghiệp tiếp cận các khoản vay không chỉ giúp đáp ứng nhu cầu tài chính mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Khi nhu cầu tiêu dùng ngày càng gia tăng nhưng nguồn thu nhập cá nhân chưa đáp ứng đủ, vay vốn trở thành giải pháp hữu hiệu, tạo cơ hội cho người tiêu dùng tiếp tục mua sắm hàng hóa, sử dụng dịch vụ và thúc đẩy sản xuất. Điều này không chỉ mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp khi họ có động lực để sản xuất nhiều sản phẩm nhằm phục vụ thị trường, mà còn khuyến khích mở rộng quy mô sản xuất và đa dạng hóa sản phẩm. Kết quả là cơ hội việc làm được tạo ra nhiều hơn, người dân tăng thu nhập, từ đó lại kích thích tiêu dùng. Đây là một vòng tuần hoàn tích cực, vừa hỗ trợ sự tăng trưởng của doanh nghiệp vừa góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển bền vững.

- Giúp nhà nước đạt được các mục tiêu xã hội, tạo cơ hội việc làm cho người dân và cải thiện đời sống

Đối với mỗi quốc gia thì sản xuất và lưu thông hàng hóa luôn giữ vị trí quan trọng, đây là một trong những hoạt động có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của một đất nước. Do đó, thông qua các hoạt động cho vay sẽ thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa tốt hơn. Từ đó, thúc đẩy sự phân công lao động, tạo điều kiện làm ăn cho các đơn

vị, các vùng miền, khiến cho người dân đều có công ăn việc làm ổn định, giúp họ tạo ra thêm được nguồn thu nhập. Thu nhập đời sống nhân dân càng cao, càng được cải thiện, ổn định thì giúp nhà nước đạt được các mục tiêu ổn định xã hội, giảm thất nghiệp, cải thiện đời sống nhân dân.

1.1.2.2 Đối với ngân hàng

➤ Làm tăng lợi nhuận

Hoạt động cho vay là nguồn tạo thu nhập chủ yếu của ngân hàng thương mại, thông qua khoản lãi thu được từ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động. Đồng thời, cho vay còn mang lại nguồn thu ổn định, dài hạn và phát sinh thêm các khoản thu ngoài lãi như phí tín dụng và dịch vụ liên quan. Khi dư nợ tăng trưởng hợp lý và được kiểm soát tốt rủi ro, tổng thu nhập của ngân hàng cũng gia tăng tương ứng, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

➤ Thu hút thêm khách hàng

Các ngân hàng hiện nay, lượng khách đi vay đang ngày càng được thúc đẩy và tăng lên thông qua các dịch vụ, chính sách của ngân hàng dành cho khách hàng như: mua với lãi suất ưu đãi, mua trả góp 0%, lãi suất hấp dẫn. Hình thức này giúp kích thích khách hàng tiêu dùng, mua sắm, vừa giúp ngân hàng thu hút thêm khách hàng cho ngân hàng.

➤ Đa dạng các sản phẩm hàng hóa

Xu hướng cạnh tranh hiện nay tại ngân hàng đang rất cao, vậy nên các NHTM sẽ luôn đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, để ngân hàng có thể có thêm được nhiều khách hàng đến và lựa chọn.

1.1.2.3 Đối với khách hàng

Hoạt động cho vay của NHTM giải quyết tốt những nhu cầu cấp bách về vốn trong kinh doanh và nâng cao đời sống của khách hàng, giúp họ được hưởng một mức sống cao hơn dù chưa đủ khả năng chi trả hiện tại.

1.1.3 Nguyên tắc cho vay

Nguyên tắc cho vay của NHTM được quy định rõ tại Điều 4 Thông tư 39/2016/TT-NHNN quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng do Ngân hàng nhà nước ban hành như sau:

- Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng được thực hiện theo thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng và khách hàng, phù hợp với quy định tại Thông tư này và các quy định của pháp luật có liên quan bao gồm cả pháp luật về bảo vệ môi trường.
- Khách hàng vay vốn tổ chức tín dụng phải đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích, hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng thời hạn đã thỏa thuận với tổ chức tín dụng.

+ *Nguyên tắc sử dụng vốn vay đúng mục đích* việc sử dụng vốn vay vào mục đích gì do hai bên, ngân hàng và khách hàng, thỏa thuận và ghi vào trong hợp đồng tín dụng. Đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích thỏa thuận nhằm bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn vay và khả năng thu hồi nợ vay sau này. Do vậy, về phía ngân hàng trước khi cho vay cần tìm hiểu rõ mục đích vay vốn của khách hàng, đồng thời phải kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn vay đúng như mục đích đã cam kết hay không. Điều này rất quan trọng vì việc sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hồi nợ vay sau này. Việc khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích dễ dẫn đến thất thoát và lãng phí khiến vốn vay không tạo ra được ngân lưu để trả nợ cho ngân hàng. Về phía khách hàng, việc sử dụng vốn vay đúng mục đích góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay, đồng thời giúp doanh nghiệp đảm bảo khả năng hoàn trả nợ cho ngân hàng. Từ đó, nâng cao uy tín của khách hàng đối với ngân hàng và củng cố quan hệ vay vốn giữa khách hàng và ngân hàng sau này.

+ *Nguyên tắc hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn:* Hoàn trả nợ gốc và lãi là một nguyên tắc không thể thiếu trong hoạt động cho vay. Điều này xuất phát từ tính chất tạm thời nhân rồi của nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay. Đại đa số nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay là vốn huy động từ khách hàng gửi tiền, do đó, sau khi cho vay trong một thời hạn nhất định, khách hàng vay tiền phải hoàn trả lại cho ngân hàng để ngân hàng hoàn trả lại cho khách hàng gửi tiền. Hơn nữa bản chất của quan hệ tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm

thời quyền sử dụng vốn vay nên sau một thời gian nhất định vốn vay phải được hoàn trả, cả gốc lẫn lãi.

1.1.4 Phân loại cho vay

1.1.4.1 Căn cứ vào thời hạn cho vay

Cho vay ngắn hạn là khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

Cho vay trung dài hạn là khoản cho vay có thời hạn cho vay trên 12 tháng thường áp dụng trong cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, cho vay thực hiện các dự án đầu tư.

1.1.4.2 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

Cho vay sản xuất kinh doanh là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để bổ sung vốn cho nhu cầu mua sắm, xây dựng tài sản cố định phục vụ cho sản xuất kinh doanh, bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp... v.v.

Cho vay sinh hoạt tiêu dùng là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để phục vụ nhu cầu mua sắm tư liệu tiêu dùng, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở....v.v.

1.1.4.3 Căn cứ vào khách hàng vay

Cho vay khách hàng doanh nghiệp là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các tổ chức kinh tế.

Cho vay khách hàng cá nhân là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các cá nhân, hộ gia đình.

1.1.4.4 Căn cứ vào phương thức cho vay

Cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng phải thực hiện tất cả thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

Cho vay theo hạn mức là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định.

Cho vay theo dự án đầu tư là phương thức cho vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

Cho vay hợp vốn là phương thức cho vay mà trong đó nhiều ngân hàng cùng cho vay đối với một nhu cầu vốn của một khách hàng. Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các ngân hàng khác để cùng thực hiện.

Cho vay trả góp là phương thức cho vay mà khi khách hàng vay vốn, ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng là phương thức cho vay mà ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng là ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức thấu chi là việc cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng.

1.1.4.5 Căn cứ vào hình thức đảm bảo nợ vay

Cho vay không đảm bảo bằng tài sản là việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đi vay mà không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc sự bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Cho vay không có tài sản đảm bảo thông thường dành cho khách hàng có uy tín cao, khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh thường xuyên có lãi.

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như cầm cố, thế chấp, hoặc phải có bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba. Trong nhiều trường hợp, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo khi nhận tín dụng. Lý do là khách hàng phải đối đầu với rủi ro trong kinh doanh, có thể mất khả năng trả nợ cho ngân hàng. Những biến cố không mong đợi có thể gây ra cho ngân hàng những tổn thất lớn.

1.2 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN

1.2.1 Khái niệm và đặc điểm KHDN

1.2.1.1 Khái niệm của KHDN

Theo khoản 1 Điều 4 luật Doanh nghiệp 59/2020/QH14 định nghĩa: “*Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh.*”

1.2.1.2 Đặc điểm của KHDN

Nhu cầu tùy biến cao bởi các doanh nghiệp có những nhu cầu kinh doanh và vận hành riêng biệt, nên đòi hỏi các giải pháp và dịch vụ được cá nhân hóa để đáp ứng tối ưu cho hoạt động của họ. So với khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp thường có quy mô và cấu trúc phức tạp hơn, hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau, có những mục tiêu và chiến lược riêng biệt. Do đó, họ cần các giải pháp được thiết kế riêng để phù hợp với nhu cầu cụ thể của mình, thay vì sử dụng các giải pháp chung chung trên thị trường.

Quan hệ dài hạn khi hai bên đã xây dựng được mối quan hệ tin cậy, các khách hàng doanh nghiệp sẽ sẵn sàng hợp tác lâu dài và cùng nhau phát triển. Khách hàng doanh nghiệp thường có nhiều lựa chọn, vì vậy việc giữ chân họ là một thách thức lớn. Tuy nhiên, khi đã xây dựng được mối quan hệ lâu dài, khách hàng sẽ có xu hướng tiếp tục hợp tác với doanh nghiệp, vì họ đã quen thuộc với sản phẩm/ dịch vụ của nhà cung cấp đó, đồng thời tin tưởng vào chất lượng và giá trị mà nhà cung cấp mang lại.

Yêu cầu pháp lý và hợp đồng phức tạp hợp đồng giữa các doanh nghiệp thường phức tạp hơn so với hợp đồng giữa cá nhân. Các hợp đồng này có thể bao gồm các điều khoản và điều kiện phức tạp, bảo vệ các quyền và lợi ích của các bên, định rõ trách nhiệm và nghĩa vụ của mỗi bên trong giao dịch.

Quá trình sản xuất kinh doanh dài và phức tạp của khách hàng doanh nghiệp thường có chu kỳ dài và tính phức tạp cao, bao gồm nhiều giai đoạn từ chuẩn bị đầu vào, sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm. Hoạt động này chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như thị trường, chi phí, công nghệ và môi trường kinh tế, dẫn đến dòng tiền có độ trễ và tiềm ẩn rủi ro. Đặc điểm này làm gia tăng nhu cầu vốn và ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

1.2.2 Khái niệm hoạt động cho vay KHDN

Theo điều 4 Luật các Tổ chức tín dụng năm 2024 định nghĩa: “Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc 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 nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay”.

Có thể hiểu một cách khái quát rằng, cho vay KHDN là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên ngân hàng giao hoặc cam kết giao cho doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay.

1.2.3 Vai trò hoạt động cho vay KHDN

1.2.3.1 Đối với nền kinh tế

Doanh nghiệp có vị trí đặc biệt quan trọng của nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra tổng sản phẩm trong nước (GDP). Thông qua hoạt động tín dụng, Ngân hàng sẽ cung cấp cho các doanh nghiệp đang cần vốn để thực hiện các dự án sản xuất kinh doanh. Cho vay được đầu tư nhiều sẽ giúp doanh nghiệp thoát khỏi tình trạng khó khăn, tạo nguồn vốn dồi dào cho các dự án đầu tư phát triển.

Đối với doanh nghiệp, các khoản cho vay doanh nghiệp đẩy quy mô sản xuất tăng nhanh, nâng cao chất lượng công nghệ, tạo ra sản phẩm chất lượng cao, giá thành hạ làm tăng thêm sản phẩm cho xã hội, tạo thêm việc làm cho người lao động, góp phần tăng trưởng kinh tế. Do đó làm cho toàn bộ quá trình sản xuất, trao đổi, phân phối và tiêu dùng diễn ra nhanh chóng và hiệu quả. Đó chính là nền tảng của tăng trưởng kinh tế.

1.2.3.2 Đối với doanh nghiệp

Việc tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng có ý nghĩa sống còn trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt. Vốn vay giúp doanh nghiệp cân đối dòng tiền, mở rộng sản xuất, đầu tư, nâng cao thị phần. Thậm chí vốn vay có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp khi tài trợ cho các hoạt động nghiên cứu phát triển, đổi mới sáng tạo và marketing, quảng bá thương hiệu. Bên cạnh nguồn vốn tự có hay huy động qua kênh khác, vốn ngân hàng giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạch định kế hoạch kinh doanh dài hạn. Đồng thời, để được cấp tín dụng, các doanh nghiệp cũng phải nỗ lực cải

thiện quản trị, minh bạch thông tin và hiệu quả hoạt động, qua đó hình thành lợi thế nội tại để phát triển bền vững.

1.2.3.3 Đối với ngân hàng

Cho vay doanh nghiệp là hoạt động cốt lõi, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ và là nguồn thu chính từ lãi suất, phí. Mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp giúp gia tăng doanh thu, lợi nhuận, đồng thời cải thiện các tỷ lệ an toàn vốn, thanh khoản và sinh lời của ngân hàng. Việc không ngừng đổi mới sản phẩm cho vay, hoàn thiện quy trình tín dụng cũng là cơ hội để ngân hàng chứng tỏ năng lực cạnh tranh, củng cố niềm tin của khách hàng và nhà đầu tư. Mối quan hệ tín dụng tốt với các doanh nghiệp lớn, uy tín còn giúp gia tăng sức hấp dẫn thương hiệu, tạo điều kiện cho ngân hàng phát triển các mảng dịch vụ khác như bao thanh toán, tài trợ thương mại, bảo lãnh, tư vấn tài chính...

Cho vay ngân hàng đối với doanh nghiệp cho phép ngân hàng cải thiện về thu nhập, nâng cao vị thế cạnh tranh và phát triển lâu dài tạo điều kiện đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, nhờ cho vay mà ngân hàng có thể phát sinh các sản phẩm đi kèm như Bảo hiểm khoản vay; Mobile Banking; Sms Banking. Vì thế giúp nâng cao thu nhập và phân tán rủi ro cho ngân hàng.

1.2.4 Đặc điểm hoạt động cho vay KHDN

Đối tượng khách hàng đa dạng vì các doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Do đó nhu cầu vay vốn để đáp ứng cũng đa dạng và phong phú, từ việc cho vay trong lĩnh vực xây dựng hay cho vay lĩnh vực đầu tư chăm sóc cây nông nghiệp.

Mục đích sử dụng vốn của doanh nghiệp là để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất như vay vốn để mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, mua sắm tài sản cố định, xây dựng nhà xưởng, đổi mới thiết bị và áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quá trình sản xuất kinh doanh với các khoản vay có giá trị lớn và rất lớn.

Thủ tục và quy trình cho vay doanh nghiệp phức tạp hơn vì tính pháp lý của doanh nghiệp phức tạp hơn nhiều so với cá nhân. Bên cạnh đó giá trị khoản vay lớn và tài sản đảm bảo thường phức tạp, khó định giá hơn vì hầu hết tài sản doanh nghiệp thường thế chấp chính là nhà máy, dụng cụ sản xuất của mình...

So với cho vay khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh, khách hàng doanh nghiệp có hệ thống thông tin tốt hơn, chặt chẽ hơn do đều có hệ thống thông tin kế toán, báo cáo tài chính, báo cáo thuế... Tùy thuộc vào báo cáo tài chính có được kiểm toán hay không, uy tín tổ chức kiểm toán mà chất lượng thông tin tài chính khách hàng cung cấp cao hay thấp.

Rủi ro từ việc xảy ra từ việc cho vay doanh nghiệp thường gây ra tổn thất lớn cho ngân hàng thương mại. Do đó, các lãnh đạo NHTM rất quan tâm đến quản trị rủi ro các khoản cho vay doanh nghiệp.

1.2.5 Phân loại hoạt động cho vay KHDN

1.2.5.1 Căn cứ vào thời hạn cho vay KHDN

Cho vay ngắn hạn là khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp.

Cho vay trung dài hạn là khoản cho vay có thời hạn cho vay trên 12 tháng thường áp dụng trong cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, cho vay thực hiện các dự án đầu tư.

1.2.5.2 Căn cứ vào phương thức cho vay KHDN

Cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn doanh nghiệp và ngân hàng phải thực hiện tất cả thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

Cho vay theo hạn mức là phương thức cho vay mà ngân hàng và doanh nghiệp xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định.

Cho vay theo dự án đầu tư là phương thức cho vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

Cho vay hợp vốn là phương thức cho vay mà trong đó nhiều ngân hàng cùng cho vay đối với một nhu cầu vốn của một doanh nghiệp. Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các ngân hàng khác để cùng thực hiện.

Cho vay trả góp là phương thức cho vay mà khi doanh nghiệp vay vốn, ngân hàng và doanh nghiệp xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng là phương thức cho vay mà ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho doanh nghiệp vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Ngân hàng và doanh nghiệp thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức thấu chi là việc cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho doanh nghiệp chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp.

1.2.5.3 Căn cứ vào hình thức đảm bảo nợ vay KHDN

Cho vay không đảm bảo bằng tài sản là việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đi vay mà không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc sự bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Cho vay không có tài sản đảm bảo thông thường dành cho khách hàng có uy tín cao, khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh thường xuyên có lãi.

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như cầm cố, thế chấp, hoặc phải có bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba. Trong nhiều trường hợp, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo khi nhận tín dụng. Lý do là khách hàng phải đối đầu với rủi ro trong kinh doanh, có thể mất khả năng trả nợ cho ngân hàng. Những biến cố không mong đợi có thể gây ra cho ngân hàng những tổn thất lớn.

1.3 Mở rộng hoạt động cho vay KHDN tại NHTM

1.3.1 Quan điểm về việc mở rộng hoạt động cho vay KHDN

Từ góc độ nghiên cứu, có thể nhận định rằng việc mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp cần được tiếp cận một cách toàn diện, không chỉ dừng lại ở việc gia tăng quy mô cho vay mà còn phải đảm bảo chất lượng và tính bền vững của hoạt động này. Theo đó, hiệu quả cho vay phải được xem xét trong mối quan hệ giữa

mục tiêu sinh lời và yêu cầu kiểm soát rủi ro, trong đó việc đảm bảo khả năng thu hồi vốn và hạn chế các khoản vay không hiệu quả giữ vai trò then chốt.

Bên cạnh đó, mở rộng cho vay cần gắn liền với định hướng phát triển và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng giai đoạn. Việc lựa chọn khách hàng, lĩnh vực cho vay cần được thực hiện trên cơ sở có chọn lọc, nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn và giảm thiểu rủi ro phát sinh. Đồng thời, hoạt động cho vay cũng cần xuất phát từ nhu cầu thực tế của khách hàng doanh nghiệp, thông qua việc xây dựng các hình thức cho vay phù hợp, linh hoạt về thời hạn và phương thức, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Đối với NHTM thì chất lượng công tác xem xét và quản lý các khoản cho vay được xem là yếu tố có tính quyết định đối với hiệu quả hoạt động cho vay. Việc nâng cao năng lực cán bộ, hoàn thiện quy trình xem xét và tăng cường kiểm tra, giám sát trong quá trình cho vay sẽ góp phần đảm bảo các khoản vay được sử dụng đúng mục đích và hạn chế rủi ro phát sinh.

1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng cho vay KHDN

Trong điều kiện nền kinh tế còn nhiều biến động và mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gia tăng, việc nâng cao chất lượng cho vay khách hàng doanh nghiệp trở thành một yêu cầu mang tính tất yếu đối với các ngân hàng thương mại. Thực tế cho thấy, hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ và là nguồn thu nhập chủ yếu của ngân hàng, do đó chất lượng cho vay có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động và khả năng phát triển bền vững. Bên cạnh đó, nếu chất lượng cho vay không được đảm bảo, các khoản vay có thể phát sinh rủi ro, làm giảm khả năng thu hồi vốn và ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình tài chính của ngân hàng. Điều này không chỉ tác động đến lợi nhuận mà còn ảnh hưởng đến uy tín và vị thế của ngân hàng trên thị trường. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng cho vay là điều kiện cần thiết nhằm hạn chế các khoản vay kém hiệu quả và đảm bảo an toàn trong hoạt động.

Việc nâng cao chất lượng cho vay sẽ giúp đảm bảo nguồn vốn được cung ứng phù hợp với nhu cầu và khả năng sử dụng, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, chất lượng cho vay được cải thiện cũng giúp củng cố mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp, hướng đến sự hợp tác lâu dài và ổn định.

1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay KHDN

1.3.3.1 Doanh số cho vay và tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay KHDN

Doanh số cho vay là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền ngân hàng cho KHDN vay trong một khoảng thời gian nhất định. Từ đó, nếu biết được doanh số cho vay đối với KHDN của nhiều kỳ ta sẽ thấy được phần nào xu hướng của hoạt động cho vay này cũng như khả năng mở rộng quy mô cho vay của ngân hàng.

Tốc độ tăng trưởng DSCV đối với KHDN được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV KHDN} = \frac{\text{DSCV KHDN năm nay} - \text{DSCV KHDN năm trước}}{\text{DSCV KHDN năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng KHDN qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ càng cao thì mức độ mở rộng quy mô cho vay KHDN của ngân hàng càng gia tăng. Ngược lại thì ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa đạt hiệu quả.

1.3.3.2 Doanh số thu nợ và tỷ lệ tăng trưởng doanh số thu nợ đối với KHDN

Doanh số thu nợ KHDN là tổng số tiền mà ngân hàng thu hồi được từ KHDN vay trong một khoảng thời gian nhất định, bao gồm cả nợ gốc đến hạn hoặc trả trước hạn.

Tỷ lệ tăng trưởng DSTN đối với KHDN được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSTN KHDN} = \frac{\text{DSTN KHDN năm nay} - \text{DSTN KHDN năm trước}}{\text{DSTN KHDN năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu tỷ lệ tăng trưởng DSTN KHDN đo lường tốc độ tăng trưởng của doanh số thu nợ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp qua các thời kỳ. Tốc độ tăng doanh số thu nợ cao chứng tỏ công tác thu nợ của ngân hàng đang được tiến hành tốt. Ngược

lại, nếu chỉ tiêu này thấp thì có thể do doanh số cho vay đối với khách hàng giảm sút hoặc công tác thu nợ đang gặp khó khăn

1.3.3.3 Dư nợ và tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay đối với KHDN

Dư nợ KHDN là chỉ tiêu phản ánh số tiền mà KHDN đang nợ ngân hàng tại một thời điểm, nên chỉ tiêu này là một con số thời điểm. Căn cứ vào mức dư nợ và tỷ lệ dư nợ có thể cho ta biết ngân hàng có thực hiện mở rộng hay không. Bởi khi ngân hàng thực hiện chính sách mở rộng tín dụng thì dư nợ tín dụng thường ở mức cao. Tuy nhiên để có thể đánh giá chính xác việc mở rộng tín dụng của ngân hàng phải kết hợp giữa chỉ tiêu dư nợ tín dụng với chỉ tiêu doanh số cho vay đối với KHDN của ngân hàng.

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay đối với KHDN được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN} = \frac{\text{Dư nợ cho vay KHDN năm nay} - \text{Dư nợ cho vay KHDN năm trước}}{\text{Dư nợ cho vay KHDN năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ ở mức hợp lý và ổn định thì cho thấy ngân hàng đang mở rộng cho vay hiệu quả, đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế và góp phần gia tăng thu nhập. Ngược lại, nếu tăng trưởng quá cao có thể tiềm ẩn rủi ro tín dụng, còn tăng trưởng thấp hoặc âm thể hiện hoạt động cho vay bị thu hẹp.

1.3.3.4 Hệ số thu nợ đối với KHDN

Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ trong cho vay KHDN, từ đó có thể biết được trên doanh số cho vay đối với KHDN trong kỳ thì ngân hàng đã thu được bao nhiêu nợ, điều đó thể hiện chất lượng của hoạt động cho vay.

Hệ số thu nợ cho vay đối với KHDN được tính theo công thức sau:

$$\text{Hệ số thu nợ cho vay KHDN} = \frac{\text{DSTN cho vay KHDN}}{\text{DSCV KHDN}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá khả năng thu nợ của ngân hàng, trả nợ của khách hàng cũng như việc sử dụng tài sản trong một thời điểm nhất định. Chỉ tiêu này càng cao phản ánh khả năng thu nợ của ngân hàng càng tốt

1.3.3.5 Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay đối với KHDN

Theo Điều 10, Thông tư 31/2024/TT – NHNN của Thống đốc NHNN quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài như sau:

- Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày.
 - Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
 - Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.
- Nhóm 2: Nợ cần chú ý bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày.
 - Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.
 - Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng thực hiện cam kết.
- Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày.
 - Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất.
 - Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng không có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.
 - Nợ phải phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại khoản 4 Điều 8 Thông tư này.
- Nhóm 4: Nợ nghi ngờ bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất cao.
- Các cam kết ngoại bảng mà khả năng khách hàng không thực hiện cam kết là rất cao.
- Nợ phải phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại khoản 4 Điều 8 Thông tư này.
- Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.
 - Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không còn khả năng thu hồi, có khả năng mất vốn.
 - Các cam kết ngoại bảng mà khách hàng không còn khả năng thực hiện nghĩa vụ cam kết.
 - Nợ phải phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại khoản 4 Điều 8 Thông tư này.
- *Chỉ tiêu nợ xấu cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp*

Nợ xấu được hiểu là các khoản nợ khó đòi khi người vay không thể trả nợ khi đến hạn phải thanh toán như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Cụ thể, nếu quá thời gian quá hạn thanh toán trên 90 ngày thì bị coi là nợ xấu.

Căn cứ khoản 8 Điều 3 Thông tư 11/2021/TT-NHNN, nợ xấu (NPL) là nợ xấu nội bảng, gồm nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5.

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

Chỉ tiêu này dùng để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Đồng thời còn phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay. Chỉ tiêu này càng lớn thể hiện chất lượng tín dụng càng kém và ngược lại. Hiện nay, theo thông lệ quốc tế, tỷ lệ an toàn cho phép là dưới 3%.

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc mở rộng hoạt động cho vay KHDN

1.3.4.1 Nhân tố bên trong

Nội dung đánh giá hoạt động bên trong NHTM bao gồm các nội dung liên quan đến hoạch định chiến lược, công nghệ, phát triển nguồn nhân lực và tình hình hoạt động của ngân hàng.

a. Chính sách tín dụng

Nội dung quan trọng đầu tiên cần làm rõ trong việc hoạch định chiến lược của ngân hàng là chỉ rõ xem mục tiêu của ngân hàng là gì. Mục tiêu chiến lược sau cùng của ngân hàng là làm tăng giá trị tài sản cho cổ đông, thể hiện ở việc không ngừng nâng cao giá cổ phiếu của ngân hàng trên thị trường. Khi nào các mục tiêu ngắn hạn đã được xác định xong, cần lượng hóa các mục tiêu này bằng những chỉ tiêu định lượng cụ thể. Có như vậy, sau này mới dễ dàng đánh giá xem ngân hàng có đạt được mục tiêu đề ra hay không. Sau khi xác định rõ và lượng hóa các mục tiêu đề ra, bước tiếp theo ngân hàng cần thực hiện phân tích xem thực trạng tình hình hiện nay như thế nào, trong đó bao gồm việc phân tích các điểm yếu, điểm mạnh, cơ hội và nguy cơ mà ngân hàng phải đối mặt (phân tích SWOT). Trên cơ sở phân tích SWOT và nắm vững mục tiêu đề ra, đội ngũ quản lý chủ chốt có thể xây dựng và phát triển các giải pháp cụ thể nhằm đạt các mục tiêu trước mắt và mục tiêu chiến lược đề ra.

b. Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của một khách hàng cho đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Đây là một nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động nâng cao chất lượng tín dụng, nếu ngân hàng có một quy trình tín dụng chặt chẽ, hiệu quả sẽ giúp ngân hàng vừa dễ dàng thu hút khách hàng từ đó phát triển hoạt động tín dụng, vừa giảm được tỷ lệ nợ xấu, cũng như đánh giá được khả năng trả nợ của khách hàng.

c. Công nghệ

Ngày nay cùng với sự phát triển nhanh như vũ bão của công nghệ thông tin, công nghệ ngân hàng cũng phát triển và không ngừng thay đổi. Nhờ có công nghệ thông tin, ngày nay ngân hàng có thể cung cấp hàng loạt các dịch vụ tài chính một cách tự động và nhanh chóng như ký gửi trực tiếp, rút tiền tự động, truy cập thông tin tài khoản và thực hiện giao dịch thông qua điện thoại di động và internet. Có thể nói, đầu tư công nghệ có thể tác động tích cực đến mục tiêu sinh lợi của ngân hàng. Điều này thể hiện ở chỗ: công nghệ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh và công nghệ giúp tiết kiệm chi phí hoạt động thông qua việc thay thế lao động trực tiếp bằng thiết bị hiện đại. Ngược lại,

thiếu đầu tư dẫn đến lạc hậu về công nghệ có thể khiến cho ngân hàng phải trả giá vì kém năng lực cạnh tranh.

d. Phát triển nhân lực

Ngân hàng cần tạo điều kiện cho đội ngũ nhân viên và cán bộ quản lý tiếp cận và không ngừng cập nhật kiến thức đối với những kỹ thuật và những quy định mới nhất trong hoạt động ngân hàng.

Phát triển nhân lực ngân hàng, đặc biệt trong điều kiện của Việt hiện nay phải đối mặt với nhiều thách thức lớn. Thứ nhất là, phải đáp ứng nhu cầu mở rộng nhanh chóng hoạt động ngân hàng theo khu vực địa lý. Điều này dẫn đến nhu cầu lao động rất lớn, trong khi khả năng đào tạo và cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao từ các cơ sở đào tạo còn nhiều hạn chế. Thứ hai là, sản phẩm và dịch vụ ngân hàng ngày nay phát triển đa dạng và tác động lẫn nhau hình thành nên những sản phẩm và dịch vụ phức hợp, đòi hỏi nhân viên phải am hiểu và có nhiều kỹ năng khác nhau mới có thể hoàn thành được nhiệm vụ. Chẳng hạn, giao dịch viên ngày nay phải vừa am hiểu kế toán ngân hàng, vừa am hiểu nghiệp vụ ngân quỹ đồng thời phải có kỹ năng bán hàng và phục vụ khách hàng. Thứ ba là, sự thỏa mãn của người lao động đối với công việc. Ngày nay người lao động không chỉ đòi hỏi được thỏa mãn với tiền lương mà còn cần được thỏa mãn ở nhiều ước vọng khác như là cơ hội thăng tiến, cơ hội học tập nâng cao trình độ, và những lợi ích khác ngoài tiền lương, kể cả việc sở hữu một số cổ phần của ngân hàng.

e. Tình hình hoạt động của ngân hàng

Cuối cùng tình hình hoạt động của ngân hàng là nội dung quan trọng cần đánh giá. Vì tính chất quan trọng nên nội dung đánh giá này được xem xét riêng biệt và chi tiết hơn thông qua việc xem xét các báo cáo tài chính và phân tích các tỷ số tài chính của ngân hàng

1.3.4.2 Nhân tố bên ngoài

Hoạt động bên ngoài phản ánh khả năng của ngân hàng phản ứng một cách thành công trước những thay đổi về phía khách hàng; đối thủ cạnh tranh, những nhà soạn thảo luật lệ và công chúng. Khi đánh giá hoạt động bên ngoài, cần chú ý xem xét các nội dung sau:

a. Thị phần

Thị phần là tỷ trọng về tài sản, nguồn vốn huy động, tín dụng cung cấp, và các dịch vụ khác mà ngân hàng chiếm được so với các ngân hàng khác hoặc so với toàn ngành nói chung.

Thông thường, thất bại trong việc đáp ứng nhu cầu của thị trường sẽ đưa đến kết quả là giảm sút thị phần của ngân hàng. Thị phần có tác động đáng kể đến mục tiêu sinh lợi của ngân hàng. Chẳng hạn, xem xét sự giảm sút hoặc gia tăng thị phần về tài sản, chúng ta có thể thấy:

- Quy mô tài sản giảm trong khi tỷ suất lợi nhuận trên cổ phần không đổi khiến cho lợi nhuận giảm và, kết quả là, lợi nhuận trên cổ phần giảm theo.
- Quy mô tài sản tăng do tăng trưởng quá nóng, chẳng hạn tài sản tăng 20% trong khi lợi nhuận sau thuế tăng chỉ có 10%, có thể làm giảm lợi nhuận trên vốn cổ phần.
- Tăng trưởng tài sản quá nóng không chỉ ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi mà còn ảnh hưởng đến rủi ro hoạt động và kết quả là làm giảm giá trị thị trường của ngân hàng.

b. Tuân thủ các quy định pháp lý

Tất cả ngân hàng đều phải tuân thủ theo những quy định pháp lý có liên quan. Nếu không, Ngân hàng Trung ương sẽ áp dụng một số biện pháp giám sát hoặc áp chế. Khi một ngân hàng được đặt trong tình trạng giám sát đặc biệt thì chi phí hoạt động sẽ gia tăng. Chẳng hạn, khi có giám sát đặc biệt xảy ra, kỳ vọng của khách hàng thay đổi theo hướng làm gia tăng rủi ro, do đó, chi phí huy động vốn của ngân hàng tăng lên, và điều này cuối cùng ảnh hưởng đến mục tiêu sinh lợi của ngân hàng.

c. Niềm tin của công chúng và nhà đầu tư

Niềm tin của công chúng chính là sự thừa nhận của thị trường về mặt an toàn và uy tín của ngân hàng. Điều này cực kỳ quan trọng đối với hoạt động của một ngân hàng, bởi lẽ dù vốn của ngân hàng có mạnh đến đâu chăng nữa, một sự mất lòng tin của công chúng đưa đến một cuộc đổ xô rút tiền thì ngân hàng cũng sẽ lâm vào nguy khốn. Hơn ai hết, các nhà đầu tư và giám đốc ngân quỹ rất quan tâm đến điều này. Chỉ tiêu đo lường sự an toàn và khả năng sinh lợi của ngân hàng đồng thời phản ánh niềm tin của công

chúng đối với ngân hàng chính là tỷ số P/E (price-earning ratio). P/E cao và gia tăng chứng tỏ rằng nhà đầu tư lạc quan về tương lai của ngân hàng. Trái lại, P/E thấp hoặc giảm chứng tỏ nhà đầu tư bi quan về tương lai của ngân hàng. Sự lạc quan hay bi quan của nhà đầu tư thể hiện ở tỷ số P/E tác động đến niềm tin của công chúng nói chung, và cuối cùng ảnh hưởng đến mục tiêu sinh lợi của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 khóa luận đã đề cập đến các nội dung, các lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động cho vay và chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại như khái niệm, chức năng, vai trò, phân loại và đặc điểm giúp người đọc dễ hình dung và có cái nhìn tổng quát hơn. Bên cạnh đó còn có các chỉ tiêu đánh giá về định tính hay những nhân tố ảnh hưởng, để từ đó tiếp tục đi vào nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay tại ngân hàng Bản Việt. Việc nâng cao chất lượng tín dụng tại NHTM có ý nghĩa quan trọng, quyết định sự tăng trưởng tín dụng của các NHTM, đảm bảo hiệu quả hoạt động và tính an toàn của NH góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI BẢN VIỆT – PGD SÔNG HÀN GIAI ĐOẠN 2023-2025

2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank) – PGD Sông Hàn

2.1.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt

2.1.1.1 Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Bản Việt

Ngân hàng Bản Việt (BVBank) được thành lập năm 1992, trải qua 33 năm hình thành, phát triển và đổi mới. Từ năm 2015, theo đuổi định hướng trở thành “Ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại, hướng đến khách hàng đặc biệt là khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa & nhỏ”, BVBank đã ngày càng khẳng định mình trên thị trường tài chính. Với triết lý kinh doanh “BVBank – Chúng Tôi bắt đầu từ Bạn”, BVBank luôn nỗ lực để đem đến cho khách hàng, đối tác, cổ đông lợi ích cao nhất cùng những trải nghiệm tốt nhất, và mang đến nhiều giá trị tích cực cho cộng đồng. Trải dài 22 tỉnh thành với 126 điểm kinh doanh trên toàn quốc, BVBank mang đến cho khách hàng một ngân hàng hiện đại, dễ tiếp cận cùng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và tận tâm. Không chỉ vậy, BVBank còn được biết đến là ngân hàng năng động, sáng tạo qua nhiều hoạt động chuyển đổi số hiệu quả, đặc biệt Ngân hàng số Digimi của BVBank đã trở thành ngân hàng số được nhiều khách hàng yêu thích và các tổ chức uy tín công nhận.

- Tên giao dịch: BV Bank
- Trụ sở chính: 412 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, TP.HCM
- Năm thành lập: 25/12/1992
- Vốn điều lệ: 5.016 tỷ đồng
- Mạng lưới hoạt động: 126 điểm giao dịch bao gồm 1 trụ sở chính, 41 chi nhánh, 84 phòng giao dịch.
- Logo:



Hình 2.1: Logo Ngân hàng TMCP Bản Việt

(Nguồn: Ngân hàng BVBank)

2.1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank)

- **Giai đoạn năm 1992 - 2010:** Phát triển có định hướng và duy trì tăng trưởng ổn định.
 - Vốn điều lệ: 2.000 tỷ đồng.
 - Mạng lưới hoạt động: 28 điểm giao dịch gồm: 01 Trụ sở chính, 07 Chi nhánh và 20 phòng giao dịch.
 - Ký kết thỏa thuận đầu tư và hợp tác chiến lược với Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) năm 2007.
- **Giai đoạn năm 2011 - 2015:** Hoàn thành các bước phát triển cơ bản, nâng cao năng lực cạnh tranh và đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ bằng việc đổi tên gọi thành Ngân hàng Bản Việt (BVBank).
 - Vốn điều lệ: 3.000 tỷ đồng.
 - Mạng lưới hoạt động: 39 điểm giao dịch gồm: 01 Trụ sở chính, 17 Chi nhánh, 20 phòng giao dịch và 01 Quỹ tiết kiệm.
 - Triển khai Dự án ngân hàng lõi (Corebanking), Ra mắt dịch vụ ngân hàng điện tử (Internet Banking), Ra mắt ứng dụng ngân hàng di động (Mobile Banking), Ký kết hợp tác phát triển giải pháp Phòng chống rửa tiền cùng Công ty Cổ phần Komtek và FircoSoft.
- **Giai đoạn năm 2016 – 2020:** Trở thành Ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại hướng đến khách hàng Cá nhân và khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
 - Vốn điều lệ: 3.000 tỷ đồng.
 - Mạng lưới hoạt động: 70 điểm giao dịch bao gồm 1 trụ sở chính, 25 chi nhánh, 44 phòng giao dịch.
 - Hợp tác với tổ chức thẻ quốc tế Visa và JCB, Một trong 10 ngân hàng đầu tiên đạt chứng chỉ quốc tế về bảo mật thẻ PCI- DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), Xây dựng mới Mobile Banking và Internet Banking KHCN và KHDN, Tích hợp Smart OTP, mở tài khoản online, Mở rộng hệ sinh thái với các đối tác Fintech: Zalo Pay, AirPay, GrabPay by Moca,..., Hợp tác bảo hiểm phi nhân thọ cùng Bảo hiểm Bảo Long và bảo hiểm nhân thọ cùng AIA Việt Nam, Một trong các ngân hàng đầu tiên hoàn thành sớm cả 3 trụ cột Basel II, Trở thành đối tác chiến lược cung cấp nền tảng cho ngân hàng số Timo Plus, Chính thức lên sàn chứng khoán UPCoM (mã chứng khoán: BVB) vào tháng 09/2020.

- **Giai đoạn năm 2021 – 2025:** Tiếp tục bám sát định hướng trở thành ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại, hướng đến khách hàng, đồng thời tiến nhanh trên lộ trình số hóa.
- Vốn điều lệ: 5.016 tỷ đồng.
- Mạng lưới hoạt động: 126 điểm giao dịch bao gồm 1 trụ sở chính, 41 chi nhánh, 84 phòng giao dịch.
- Hợp tác với các đối tác Fintech: Momo, ZaloPay, Moca, QR Pay, AirPay, thu hộ Payoo, Ra mắt ngân hàng số Digimi với nhiều tính năng, tiện ích: Ngân hàng đầu tiên thực hiện mở tài khoản thanh toán bằng thiết bị di động eKYC, miễn mọi loại phí, chuyển tiền nhanh chóng, đa dạng tiết kiệm online, mở thẻ tín dụng trực tuyến...

2.1.1.3 Tầm nhìn, triết lý kinh doanh và giá trị cốt lõi của Ngân hàng TMCP Bản Việt (BVBank)

- *Tầm nhìn:* Trở thành Ngân hàng tin cậy của khách hàng, đối tác và các cổ đông. Hình ảnh BVBank sẽ là sự lựa chọn hàng đầu của khách hàng cho các hoạch định đầu tư về tài chính trong tương lai.
- *Triết lý kinh doanh:* “BVBank – Chúng Tôi bắt đầu từ Bạn”,
- *Giá trị cốt lõi:*
 - + Tin cậy – Luôn tuân thủ các quy định của Pháp luật và Ngân hàng, làm việc chuyên nghiệp để khách hàng, đồng nghiệp và cổ đông tin cậy.
 - + Gắn kết – Môi trường năng động, gắn kết và trách nhiệm vì mục tiêu chung của Ngân hàng, lợi ích của khách hàng và cổ đông.
 - + Sáng tạo – Luôn đổi mới để phát triển. Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ, số hóa, tạo ra giá trị, hiệu quả vượt trội cho Ngân hàng.

2.1.2 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

2.1.2.1 Khái quát quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

Ngân hàng TMCP Bản Việt - BVBank Sông Hàn được thành lập ngày 18/11/2011 với tên gọi trước đây Ngân hàng TMCP Bản Việt - BVBank Chi Lãng tại địa chỉ 89 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Hải Châu 1, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng. Đến ngày 18/07/2022 BVBank Chi Lãng đổi tên thành BVBank Sông Hàn và chuyển trụ sở về địa chỉ: 124-126 đường 2 tháng 9, phường Bình Thuận, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng.

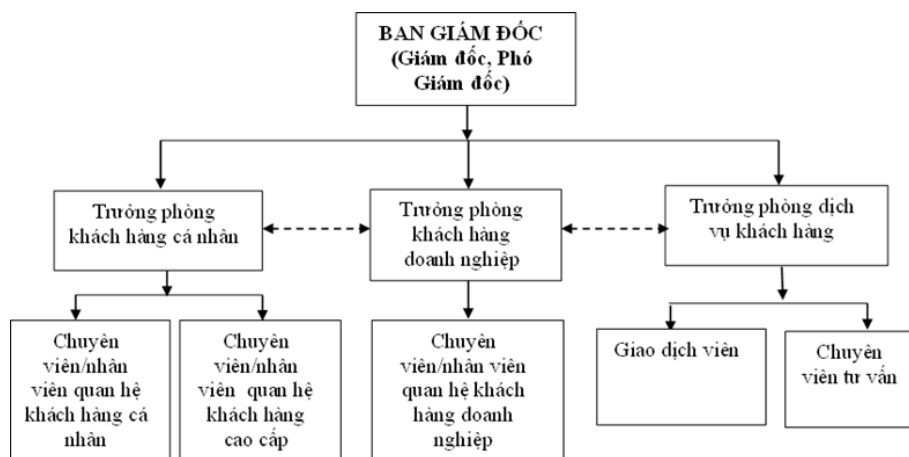


Hình 2.2: PGD Sông Hàn khai trương trụ sở mới

(Nguồn: Ngân hàng BVBank – PGD Sông Hàn)

2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

Trải qua các giai đoạn từ khi thành lập đến nay, ngân hàng Bản Việt – BVBank Sông Hàn đã có những thay đổi cơ cấu tổ chức nhằm đảm bảo cũng như đáp ứng được chất lượng với tính phù hợp với sự tăng trưởng hiện nay. Do đó, ngân hàng Bản Việt - BVBank Sông Hàn được tổ chức như sau:



Hình 2.3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của BVBank – PGD Sông Hàn

(Nguồn: Ngân hàng BVBank – PGD Sông Hàn)

2.1.2.3 Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

Ban giám đốc: Là người đứng đầu chi nhánh chịu trách nhiệm quản lý và điều hành hoạt động của chi nhánh. Hướng dẫn quy trình nghiệp vụ cho các nhân viên của chi nhánh. Đồng thời tổ chức và kiểm soát các hoạt động của toàn chi nhánh, quản lý tài sản của chi nhánh, chịu trách nhiệm về hoạt động của chi nhánh đối với Tổng giám đốc.

Trưởng phòng khách hàng cá nhân: Là người lập kế hoạch, tổ chức và giám sát hoạt động kinh doanh của phòng, đồng thời chịu trách nhiệm thực hiện các chỉ tiêu KPIs được giao. Bên cạnh đó, phòng còn quản lý hoạt động tín dụng KHCN, kiểm soát chất lượng và tiến độ xử lý hồ sơ vay vốn, thực hiện công tác quản lý nợ xấu và đảm bảo chất lượng dịch vụ khách hàng theo đúng cam kết SLA. Ngoài ra, phòng còn phối hợp triển khai bán chéo sản phẩm dịch vụ giữa KHCN và KHDN, đồng thời thực hiện đào tạo, huấn luyện và phát triển chuyên môn cho đội ngũ chuyên viên nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Trưởng phòng khách hàng doanh nghiệp: Là người quản lý, điều hành nhân sự và tổ chức hoạt động kinh doanh của phòng; đồng thời thực hiện lập kế hoạch, phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và kiểm tra công tác báo cáo theo quy định. Phòng chịu trách nhiệm thẩm định khách hàng doanh nghiệp, phương án và dự án vay vốn, đề xuất cấp tín dụng hoặc cơ cấu nợ theo thẩm quyền; đồng thời kiểm tra, giám sát khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng nhằm nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro và thu hồi nợ. Bên cạnh đó, phòng còn tham gia xử lý các vấn đề liên quan đến tín dụng, miễn giảm lãi và xử lý rủi ro, kịp thời phản ánh những vướng mắc về cơ chế, chính sách để đề xuất giải pháp với Ban Giám đốc, đồng thời tổ chức đào tạo, nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ trong phòng.

Trưởng phòng dịch vụ khách hàng: tiếp nhận, tổng hợp và xử lý các khiếu nại của khách hàng; đồng thời xây dựng, quản lý và đánh giá hiệu quả các kênh thông tin liên quan đến sản phẩm, chính sách và dịch vụ của ngân hàng. Bộ phận này phối hợp với các phòng ban triển khai hoạt động marketing, quảng bá, khuyến mãi và chăm sóc khách hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và mức độ hài lòng của khách hàng. Ngoài ra, bộ phận còn thực hiện khảo sát, phân tích phản hồi để đề xuất cải tiến dịch vụ, quản lý

các chính sách ưu đãi, quà tặng khách hàng và tham gia báo cáo, trao đổi công việc với Ban lãnh đạo theo quy định.

Chuyên viên/ nhân viên quan hệ khách hàng (cá nhân, doanh nghiệp): Có nhiệm vụ tìm kiếm, tiếp xúc và tư vấn khách hàng về các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng như vay vốn, tiền gửi, thẻ và các dịch vụ tài chính khác. Đồng thời, chuyên viên thực hiện tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện thủ tục vay vốn theo quy định; tiến hành thẩm định năng lực tài chính, khả năng trả nợ và tài sản bảo đảm của khách hàng để lập báo cáo đề xuất cấp tín dụng. Bên cạnh đó, chuyên viên còn thực hiện lập hợp đồng tín dụng, theo dõi quá trình giải ngân, giám sát việc sử dụng vốn vay, thu hồi nợ gốc và lãi đúng hạn, đồng thời tham gia xử lý và thu hồi các khoản nợ quá hạn, nợ xấu theo quy định của ngân hàng.

Chuyên viên/ nhân viên quan hệ khách hàng cao cấp: Có nhiệm vụ tham gia xây dựng và triển khai các chính sách, chương trình kinh doanh phù hợp với định hướng hoạt động của ngân hàng; đồng thời tổ chức thực hiện, theo dõi và đánh giá hiệu quả hoạt động chăm sóc, phát triển khách hàng theo tiêu chuẩn nghiệp vụ. Bên cạnh đó, vị trí này còn thực hiện nghiên cứu, cập nhật sản phẩm dịch vụ, hỗ trợ cải tiến quy trình làm việc, tham gia đào tạo nghiệp vụ và nâng cao chất lượng quản lý, chăm sóc khách hàng nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Giao dịch viên: Có nhiệm vụ thực hiện các giao dịch tại quầy như gửi, rút, chuyển tiền, thanh toán và quản lý tài khoản theo quy định của ngân hàng; đồng thời trực tiếp hỗ trợ, giải đáp thắc mắc và xử lý các yêu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, giao dịch viên còn tư vấn, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với nhu cầu khách hàng, thực hiện ghi chép, hạch toán, quản lý tiền mặt và lưu trữ chứng từ giao dịch. Đồng thời, vị trí này phải tuân thủ các quy trình nghiệp vụ, quy định bảo mật và sử dụng hệ thống phần mềm ngân hàng để quản lý, theo dõi và báo cáo giao dịch theo quy định.

Chuyên viên tư vấn: Có nhiệm vụ tư vấn, giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu của khách hàng; đồng thời hỗ trợ giải đáp thắc mắc, tiếp nhận và xử lý các khiếu nại phát sinh trong quá trình giao dịch. Bên cạnh đó, chuyên viên còn thực hiện đón tiếp, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện thủ tục, điều phối hoạt động tại sảnh giao dịch và hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch theo đúng quy trình của ngân hàng. Ngoài ra, vị trí này còn thực hiện báo cáo kết quả công việc định kỳ, phát

triển và duy trì mối quan hệ khách hàng, quản lý thông tin khách hàng và triển khai các chương trình ưu đãi, chăm sóc khách hàng theo quy định của ngân hàng.

2.1.2.4 Các sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn đang cung cấp

a. Đối với KHCN

- Tiết kiệm và đầu tư: Chứng chỉ gửi tiền online, Gửi tiết kiệm thường, Gửi góp định kỳ, Gửi tiền linh hoạt.
- Tài khoản và dịch vụ:
 - + Tài khoản: Tài khoản thanh toán, Gói tài khoản số đẹp cấu trúc ngắn, Gói tài khoản kinh doanh, Gói tài khoản sinh viên, Gói tài khoản nhận lương, Gói tài khoản chuẩn, Thanh toán hóa đơn tức thì, Đầu tư, Tiện ích khác.
 - + Dịch vụ: DigiEdu – giải pháp số hóa toàn diện dành cho trường học, Chuyển tiền ra nước ngoài, Nhận tiền về Việt Nam qua Swift, Western Union, Pay sound – thiết bị thanh toán phát thanh nhận tiền tức thì, Máy POS – thiết bị thanh toán thông minh dành cho nhà bán hàng, Digistore – giải pháp số hóa toàn diện dành cho nhà bán hàng.
- Thẻ: Thẻ tín dụng BVBank Visa inStyle, Thẻ tín dụng BVBank JCB Sence, Thẻ tín dụng BVBank Visa Lifestyle, Thẻ tín dụng BVBank Visa Ms, Thẻ tín dụng BVBank JCB Ms, Thẻ tín dụng BVBank Visa Joy, Thẻ tín dụng BVBank JCB Cheer, Thẻ tín dụng BVBank JCB Discovery, Thẻ tín dụng BVBank NAPAS shopON, Thẻ tín dụng BVBank JCB 7-Eleven, Thẻ tín dụng BVBank Napas Link, Thẻ tín dụng BVBank JCB Link, Thẻ ghi nợ nội địa Digimi, Thẻ ghi nợ quốc tế BVBank Visa.
- Khoản vay: Vay mua bất động sản, Vay sản xuất kinh doanh, Vay tiêu dùng có tài sản bảo đảm, Vay tín chấp.
- Bảo hiểm liên kết:
 - + Bảo hiểm nhân thọ: Bảo hiểm hỗn hợp với quyền lợi học vấn toàn diện Chubb Life - Tương lai hoàn hảo, Bảo hiểm hỗn hợp với quyền lợi học vấn toàn diện Chubb Life - Tương lai hoàn hảo, Sản phẩm Bảo hiểm liên kết Đơn vị - Kế hoạch tài chính chủ động, Bảo hiểm bổ sung – bảo hiểm chăm sóc sức khỏe – Chubb Care, Bảo hiểm hỗ trợ Nhóm 1 – chubb life.

- + Bảo hiểm phi nhân thọ: Bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm người vay vốn, Bảo hiểm sức khỏe, Bảo hiểm nhà tư nhân, Bảo hiểm thẻ ngân hàng, Bảo hiểm rủi ro không gian mạng.
- Ngân hàng điện tử: Mở tài khoản, Dịch vụ thanh toán, Quỹ đầu tư.
- b. Đối với KHDN*
- Tiền gửi: Tiền gửi tối ưu, Tiền gửi trực tuyến, Tiền gửi thông thường, Tiền gửi Ưu Việt, Tiền gửi linh hoạt theo ngày.
- Bảo lãnh: Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, Bảo lãnh tạm ứng, Bảo lãnh thanh toán, Bảo lãnh bảo hành, Bảo lãnh mua bán, cho thuê nhà ở hình thành trong tương lai, Cam kết cấp tín dụng.
- Khoản vay: Vay bổ sung vốn kinh doanh, Vay trọn gói dành cho đại lý ô tô, Vay bổ sung vốn lưu động dành cho doanh nghiệp, Vay bổ sung vốn lưu động trả góp dành cho SME và Msme, Vay trung dài hạn đầu tư Tài sản cố định, Vay bổ sung vốn lưu động dành cho doanh nghiệp siêu nhỏ
- Tài trợ thương mại:
 - + Tài trợ nhập khẩu: Chuyển tiền quốc tế, Nhờ thu nhập khẩu, Phát hành L/C nhập khẩu, UPAS L/C, UPAS L/C nội địa.
 - + Tài trợ xuất khẩu: Nhận tiền quốc tế, Nhờ thu xuất khẩu, L/C xuất khẩu, Tài trợ trước giao hàng, Chiết khấu bộ chứng từ L/C, Chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu.
 - + Dịch vụ liên quan: Hướng dẫn thủ tục trực tuyến, Mua bán ngoại tệ.
- Quản lý dòng tiền:
 - + Tài khoản: Tài khoản thanh toán, Quản lý tài khoản tập trung, Tài khoản ký quỹ, Tài khoản vốn đầu tư trực tiếp, Tài khoản vay-trả nợ nước ngoài.
 - + Gói tài khoản đặc thù: Gói giải pháp chi hộ, Gói giải pháp thu hộ, Gói quản lý dòng tiền Ưu Việt.
 - + Dịch vụ thanh toán: Chi lương, Quản lý thu – chi đa kênh, Thanh toán hóa đơn, Nộp thuế nội địa, Nộp thuế hải quan.

2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023-2025

2.2.1 Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.1: Bảng tình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2024-2025	
	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tiền gửi	673.621	95,57%	915.968	97,25%	1.325.143	98,50%	242.347	35,98%	409.175	44,67%
Tiền gửi dân cư	507.721	72,03%	546.559	58,03%	923.012	68,61%	38.838	7,65%	376.453	68,88%
Tiền gửi TCKT	165.900	23,54%	369.409	39,22%	402.131	29,89%	203.509	122,67%	32.722	8,86%
Phát hành GTCG	31.252	4,43%	25.887	2,75%	20.143	1,50%	(5.365)	-17,17%	(5.744)	-22,19%
Tổng	704.873	100%	941.855	100%	1.345.286	100%	236.982	33,62%	403.431	42,83%

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Tổng nguồn vốn huy động: Tổng nguồn vốn huy động tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn có xu hướng tăng trưởng mạnh và liên tục qua các năm. Năm 2023, tổng nguồn vốn đạt 704.873 triệu đồng. Sang năm 2024, chỉ tiêu này tăng lên 941.855 triệu đồng, tương ứng mức tăng 236.982 triệu đồng (tăng 33,62%). Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm này, PGD Sông Hàn đã đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, triển khai các chương trình marketing, chăm sóc khách hàng hiệu quả, đồng thời tận dụng sự phục hồi của nền kinh tế để thu hút dòng tiền quay trở lại hệ thống ngân hàng. Đến năm 2025, tổng nguồn vốn tiếp tục tăng mạnh lên 1.345.286 triệu đồng, tăng thêm 403.431 triệu đồng (tăng 42,83%) so với năm 2024. Mức tăng trưởng cao này chủ yếu đến từ sự gia tăng mạnh của tiền gửi, đặc biệt là tiền gửi dân cư. Bên cạnh đó, uy tín của Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn ngày càng được củng cố, cùng với việc nâng cao chất lượng dịch vụ và đa dạng hóa sản phẩm huy động đã giúp ngân hàng thu hút hiệu quả nguồn vốn nhàn rỗi từ các tổ chức trong doanh nghiệp.

Tiền gửi: Dựa vào số liệu bảng 2.1 cho thấy tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nguồn vốn huy động của PGD, với tỷ lệ trên 95% qua các năm. Năm 2023,

tiền gửi đạt 673.621 triệu đồng, chiếm 95,57% tổng nguồn vốn huy động, cho thấy PGD phụ thuộc chủ yếu vào nguồn vốn từ khách hàng. Sang năm 2024, tổng số tiền gửi là 915.968 triệu đồng, tăng 35,98% so với năm 2023. Điều này cho thấy tốc độ tăng của nguồn vốn huy động trong năm chủ yếu được thúc đẩy bởi dòng tiền từ doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế thay vì từ dân cư. Nguyên nhân là do trong giai đoạn này lãi suất tiền gửi dân cư có xu hướng giảm nên sức hấp dẫn của tiền gửi tiết kiệm không còn cao như trước. Bên cạnh đó, khi hoạt động kinh doanh và đầu tư dần phục hồi, một bộ phận người dân có xu hướng sử dụng dòng tiền cho tiêu dùng, kinh doanh hoặc chuyển sang các kênh đầu tư khác như vàng, bất động sản và chứng khoán thay vì gửi tiết kiệm tại ngân hàng. Đến năm 2025, tiền gửi tiếp tục tăng mạnh lên 1.325.143 triệu đồng, tăng 44,67% so với năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng đã củng cố được uy tín, nâng cao chất lượng dịch vụ và phát triển các sản phẩm huy động linh hoạt. Bên cạnh đó, sự biến động của các kênh đầu tư như bất động sản và chứng khoán khiến khách hàng có xu hướng chuyển sang gửi tiết kiệm để đảm bảo an toàn vốn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng tiền gửi.

Tiền gửi dân cư: Trong tiền gửi thì tiền gửi dân chiếm tỷ trọng cao (chiếm trên 50% tổng huy động vốn), tiền gửi dân cư tăng trưởng qua các năm nhưng có sự khác biệt rõ rệt về tốc độ. Năm 2023, tiền gửi dân cư đạt 507.721 triệu đồng, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tiền gửi, phản ánh nguồn vốn ổn định từ khu vực cá nhân. Sang năm 2024, tiền gửi dân cư đạt 546.559 triệu đồng, tăng 7,65% so với năm 2023. Mức tăng này còn tương đối thấp do trong giai đoạn này, lãi suất huy động giữa các ngân hàng có sự cạnh tranh gay gắt, đồng thời một phần dòng tiền của người dân chuyển sang các kênh đầu tư khác khi thị trường có dấu hiệu phục hồi. Đến năm 2025, tiền gửi dân cư tăng mạnh lên 923.012 triệu đồng, tăng 68,88% so với năm 2024. Nguyên nhân là do PGD đã đẩy mạnh phát triển ngân hàng bán lẻ, triển khai nhiều chương trình ưu đãi, chăm sóc khách hàng cá nhân, đồng thời đa dạng hóa sản phẩm tiết kiệm. Ngoài ra, trong bối cảnh kinh tế còn tiềm ẩn rủi ro, người dân có xu hướng ưu tiên gửi tiền vào ngân hàng để đảm bảo an toàn, từ đó làm gia tăng mạnh nguồn vốn này.

Tiền gửi TCKT: Tiền gửi TCKT tuy có tỷ trọng thấp hơn tiền gửi dân cư nhưng lại có sự biến động mạnh giữa các năm. Năm 2023, chỉ tiêu này đạt 165.900 triệu đồng (chiếm 23,54% tổng huy động vốn), phản ánh quy mô tiền gửi từ doanh nghiệp còn ở mức trung bình. Sang năm 2024, tiền gửi TCKT tăng đột biến lên khoảng 369.409 triệu

đồng, tương ứng mức tăng 122,67%. Sự tăng trưởng này chủ yếu do ngân hàng đã mở rộng quan hệ với các doanh nghiệp, đặc biệt là thu hút được các doanh nghiệp lớn mở tài khoản và duy trì số dư tiền gửi thanh toán. Đồng thời, trong năm này, nhiều doanh nghiệp có dòng tiền tạm thời nhàn rỗi do chưa triển khai ngay các kế hoạch đầu tư. Tuy nhiên, đến năm 2025, tốc độ tăng trưởng của tiền gửi TCKT chậm lại, chỉ tăng khoảng 8,86%. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp bắt đầu sử dụng nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, dẫn đến số dư tiền gửi tại ngân hàng không còn tăng mạnh như trước. Ngoài ra, đặc điểm của tiền gửi doanh nghiệp là biến động lớn theo chu kỳ kinh doanh nên khó duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định.

Phát hành GTCG: Nguồn vốn từ phát hành GTCG có xu hướng giảm liên tục qua các năm. Năm 2023, giá trị phát hành đạt 31.252 triệu đồng, chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Sang năm 2024, chỉ tiêu này giảm 17,17%. Nguyên nhân là do nguồn huy động từ tiền gửi tăng mạnh (tăng 242.347 triệu đồng so với năm 2023) nên PGD đã giảm dần sự phụ thuộc vào nguồn vốn này. Đến năm 2025, giá trị phát hành GTCG tiếp tục giảm thêm 22,19%, kéo theo tỷ trọng trong tổng nguồn vốn giảm mạnh. Điều này cho thấy PGD ngày càng ít phụ thuộc vào kênh huy động này, thay vào đó tập trung vào tiền gửi khách hàng – nguồn vốn có chi phí thấp hơn và ổn định hơn. Bên cạnh đó, việc thị trường tài chính có nhiều biến động cũng khiến nhu cầu đầu tư vào GTCG của khách hàng giảm xuống.

Tóm lại cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng có sự chuyển dịch tích cực theo hướng tăng mạnh tiền gửi, đặc biệt là tiền gửi dân cư, đồng thời giảm dần sự phụ thuộc vào phát hành giấy tờ có giá. Điều này cho thấy ngân hàng đã nâng cao hiệu quả huy động vốn, củng cố tính ổn định của nguồn vốn và phù hợp với định hướng phát triển bền vững trong dài hạn.

2.2.2 Tình hình hoạt động cho vay Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.2: Bảng tình hình hoạt động cho vay Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

DVT: Triệu đồng

Chỉ Tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2024-2025	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
DSCV	1.658.776	1.850.944	2.214.511	192.168	11,58%	363.567	19,64%
DSTN	1.309.160	1.502.180	1.829.709	193.020	14,74%	327.529	21,80%
Dư nợ cuối kỳ	719.147	1.067.911	1.452.713	348.764	48,50%	384.802	36,03%
Nợ xấu	5.361	3.958	4.772	(1.403)	-26,17%	814	20,57%
Tỷ lệ nợ xấu	0,75%	0,37%	0,33%	-0,37%		-0,04%	

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Doanh số cho vay: Doanh số cho vay của PGD có xu hướng tăng trưởng liên tục qua các năm, phản ánh rõ định hướng mở rộng hoạt động tín dụng của đơn vị. Cụ thể, năm 2023 doanh số cho vay đạt 1.658.776 triệu đồng, sang năm 2024 tăng lên 1.850.944 triệu đồng, tương ứng mức tăng 11,58%. Sự gia tăng này chủ yếu do nền kinh tế bắt đầu phục hồi, nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và cá nhân tăng lên, đồng thời PGD chủ động mở rộng tín dụng và triển khai các chính sách lãi suất phù hợp để thu hút khách hàng. Đồng thời, PGD cũng chủ động triển khai các chính sách tín dụng linh hoạt, góp phần thúc đẩy giải ngân. Đến năm 2025, doanh số cho vay tiếp tục tăng mạnh lên 2.214.511 triệu đồng, tăng 19,64% so với năm 2024. Nguyên nhân là do PGD đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng, mở rộng tệp khách hàng và tài trợ nhiều hơn cho các nhu cầu đầu tư sản xuất kinh doanh trong bối cảnh kinh tế có dấu hiệu tăng trưởng tích cực.

Doanh số thu nợ: Doanh số thu nợ tại PGD cũng ghi nhận sự tăng trưởng tích cực, thể hiện hiệu quả trong công tác quản lý tín dụng. Năm 2023, doanh số thu nợ đạt 1.309.160 triệu đồng, đến năm 2024 tăng lên 1.502.180 triệu đồng, tăng 14,74% so với năm 2023. Sự gia tăng này phản ánh khả năng thu hồi vốn được cải thiện nhờ chất lượng thẩm định và giám sát sau cho vay được nâng cao, đồng thời tình hình sản xuất kinh

doanh của khách hàng ổn định hơn giúp họ có khả năng trả nợ đúng hạn. Đến năm 2025, doanh số thu nợ tiếp tục tăng lên 1.829.709 triệu đồng, tăng 21,80% so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng không chỉ mở rộng cho vay mà còn kiểm soát tốt dòng tiền thu hồi, đảm bảo vòng quay vốn tín dụng được duy trì hiệu quả.

Dư nợ cuối kỳ: Dư nợ cuối kỳ tại PGD có mức tăng trưởng lớn qua các năm, phản ánh quy mô tín dụng được mở rộng đáng kể. Năm 2023, dư nợ đạt 719.147 triệu đồng, sang năm 2024 tăng lên 1.067.911 triệu đồng, tương ứng mức tăng 48,50%. Mức tăng cao này cho thấy tốc độ giải ngân vượt trội so với tốc độ thu nợ, đồng thời phản ánh chiến lược tăng trưởng tín dụng mạnh mẽ của ngân hàng trong giai đoạn này. Đến năm 2025, dư nợ tiếp tục tăng lên 1.452.713 triệu đồng, tương ứng tăng 36,03%. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng tiếp tục mở rộng hoạt động cho vay, đặc biệt là các khoản vay trung – dài hạn phục vụ đầu tư.

Nợ xấu: Nợ xấu tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn có sự biến động qua các năm nhưng nhìn chung vẫn được kiểm soát ở mức thấp. Năm 2023, nợ xấu ở mức 5.361 triệu đồng. Sang năm 2024, chỉ tiêu này giảm xuống còn 3.958 triệu đồng, giảm 26,17% so với năm 2023, cho thấy chất lượng cho vay được cải thiện đáng kể. Nguyên nhân là do ngân hàng tăng cường công tác thẩm định, kiểm soát chặt chẽ quy trình cho vay và tích cực xử lý các khoản nợ tồn đọng. Tuy nhiên, đến năm 2025, nợ xấu tăng trở lại lên 4.772 triệu đồng, tương ứng tăng 20,57%. Sự gia tăng này có thể xuất phát từ việc mở rộng tín dụng nhanh, đặc biệt là các khoản vay trung – dài hạn, trong khi một số khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, dẫn đến phát sinh rủi ro tín dụng.

Tỷ lệ nợ xấu: Mặc dù quy mô nợ xấu có biến động, tỷ lệ nợ xấu tại PGD lại có xu hướng giảm dần qua các năm. Năm 2023, tỷ lệ nợ xấu ở mức 0,75%, giảm xuống còn 0,37% vào năm 2024 và tiếp tục giảm xuống 0,33% vào năm 2025. Điều này cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ cao hơn tốc độ gia tăng nợ xấu, đồng thời cho thấy chất lượng tín dụng của Ngân hàng được cải thiện rõ rệt và công tác kiểm soát rủi ro của PGD này đạt hiệu quả tích cực.

Tóm lại, tình hình sử dụng vốn tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn trong giai đoạn 2023–2025 cho thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ cả về quy mô lẫn hiệu quả. Hoạt động cho vay và thu nợ đều tăng trưởng tốt, dư nợ mở rộng nhanh, trong khi tỷ lệ nợ

xấu được kiểm soát ở mức thấp và có xu hướng giảm. Tuy nhiên, việc gia tăng tỷ trọng cho vay trung – dài hạn cùng với tốc độ tăng trưởng tín dụng cao cũng đặt ra yêu cầu cấp thiết trong việc nâng cao chất lượng quản trị rủi ro nhằm đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững trong những năm tiếp theo.

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.3: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2023-2025	
	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng thu nhập	119.276	100%	138.442	100%	260.701	100%	19.166	16,07%	122.259	88,31%
Thu lãi	117.300	98,3%	135.333	97,8%	256.120	98,2%	18.033	15,37%	120.787	89,25%
Thu dịch vụ	1.330	1,1%	2.340	1,7%	3.560	1,4%	1.010	75,94%	1.220	52,14%
Thu khác	646	0,5%	769	0,6%	1021	0,4%	123	19,04%	252	32,77%
Tổng chi phí	103.726	100%	117.869	100%	229.914	100%	14.143	13,63%	112.045	95,06%
Chi trả lãi	80.991	78,1%	93.557	79,4%	200.560	87,2%	12.566	15,52%	107.003	114,37%
Chi phí từ hoạt động dịch vụ	555	0,5%	560	0,5%	1.130	0,5%	5	0,90%	570	101,79%
Chi hoạt động	22.099	21,3%	23.748	20,1%	28.124	12,2%	1.649	7,46%	4.376	18,43%
Chi khác	81	0,1%	4	0,0%	100	0,0%	-77	-95,06%	96	2400%
Lợi nhuận	15.550		20.573		30.787		5.023	32,30%	10.214	49,65%

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Tổng thu nhập: Tổng thu nhập tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn có xu hướng tăng trưởng tích cực qua các năm, phản ánh hiệu quả mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Năm 2023 có tổng thu nhập đạt 119.276 triệu đồng, trong đó thu lãi chiếm tỷ trọng áp đảo (98,3%), phản ánh nguồn thu chủ yếu của phòng giao dịch vẫn đến từ hoạt động tín dụng truyền thống. Thu dịch vụ và các khoản thu khác chiếm tỷ trọng nhỏ, cho thấy hoạt động dịch vụ của ngân hàng thực sự chưa phát triển mạnh. Sang năm 2024, thu nhập tăng lên 19.166 triệu đồng, tăng 16,07% so với năm 2023. Nguyên nhân chủ yếu là do hoạt động cho vay được đẩy mạnh, làm gia tăng thu nhập từ lãi – nguồn thu chủ yếu của ngân hàng. Bên cạnh đó, các dịch vụ ngân hàng như thanh toán, chuyển tiền, và dịch vụ tài chính khác cũng góp phần cải thiện nguồn thu ngoài lãi. Đến năm 2025, thu nhập tăng đạt mức 260.701 triệu đồng, tăng lên đến 88,31% so với năm

2024. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ thu nhập lãi, khi khoản mục này luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong cơ cấu thu nhập (trên 97%) và tăng tới 89,25% trong năm 2025. Điều này cho thấy ngân hàng đã đẩy mạnh hoạt động tín dụng, gia tăng dư nợ và khai thác hiệu quả nhu cầu vốn của khách hàng trong bối cảnh kinh tế có dấu hiệu tăng trưởng tích cực. Đồng thời, ngân hàng cũng có thể đã khai thác tốt hơn các nguồn thu ngoài lãi như dịch vụ, phí và các hoạt động tài chính khác. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ thu nhập lãi, khi khoản mục này luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong cơ cấu thu nhập (trên 97%) và tăng tới 89,25% trong năm 2025. Bên cạnh đó, thu nhập dịch vụ cũng ghi nhận tốc độ tăng trưởng cao (75,94% năm 2024 và 52,14% năm 2025), phản ánh nỗ lực phát triển các sản phẩm dịch vụ và đa dạng hóa nguồn thu. Tuy nhiên, do tỷ trọng còn thấp, nguồn thu này chưa tạo được sự thay đổi đáng kể trong cơ cấu thu nhập, cho thấy ngân hàng vẫn phụ thuộc lớn vào hoạt động tín dụng.

Tổng chi phí: Năm 2023 có tổng chi phí đạt 103.726 triệu đồng. Năm 2024, tổng chi phí tăng 117.869 triệu đồng, tăng 14.143 triệu đồng (tăng 13,63%) so với năm 2023. Mức tăng này được đánh giá là hợp lý và nằm trong tầm kiểm soát, chủ yếu do chi trả lãi tăng 15,52% để củng cố nguồn vốn huy động đầu vào. Mức tăng này chủ yếu xuất phát từ việc PGD mở rộng hoạt động huy động và cho vay, kéo theo chi phí vốn và chi phí vận hành gia tăng. Đồng thời, trong năm 2024, PGD cũng tăng cường đầu tư vào hoạt động chăm sóc khách hàng và phát triển dịch vụ, làm chi phí hoạt động có xu hướng tăng lên. Đến năm 2025, tổng chi phí đã tăng mạnh lên 229.914 triệu đồng, tăng 112.045 triệu đồng, tăng tới 95,06% so với năm 2024. Nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng này là do chi phí trả lãi tăng đột biến (từ 15,52% lên 114,37%). Điều này phản ánh áp lực huy động vốn rất lớn, khi PGD phải tăng quy mô vốn đầu vào và chấp nhận mức lãi suất cạnh tranh hơn để thu hút tiền gửi phục vụ cho hoạt động cho vay. Ngoài ra, chi phí hoạt động cũng tăng đều qua các năm (7,46% năm 2024 và 18,43% năm 2025), phù hợp với việc mở rộng quy mô, gia tăng chi phí nhân sự, quản lý và đầu tư công nghệ. Đáng chú ý, chi phí khác có mức tăng trưởng đột biến lên tới 2400% trong năm 2025, tuy nhiên do giá trị tuyệt đối nhỏ nên biến động này chủ yếu mang tính bất thường, cho thấy liên quan đến các khoản chi phát sinh một lần như xử lý tài sản, tổn thất hoặc điều chỉnh kế toán, và không ảnh hưởng đáng kể đến tổng chi phí.

Lợi nhuận: Năm 2023, lợi nhuận đạt 15.550 triệu đồng. Năm 2024, lợi nhuận đạt 20.573 triệu đồng, tăng 5.023 triệu đồng (tăng 32,30%) so với năm 2023. Tốc độ tăng

trường lợi nhuận cao gấp đôi tốc độ tăng thu nhập là minh chứng cho việc tối ưu hóa chi phí vận hành và quản lý nợ xấu tốt trong giai đoạn này. Đến năm 2025, lợi nhuận tiếp tục đạt mức 30.787 triệu đồng, tăng thêm 10.214 triệu đồng, tăng 49,65% so với năm 2024. Dù tốc độ tăng chi phí (95,06%) có phần cao hơn tốc độ tăng thu nhập (88,31%), nhưng nhờ quy mô doanh thu tuyệt đối tăng rất lớn đã giúp PGD bù đắp được chi phí và vẫn tạo ra mức lợi nhuận kỷ lục trong cả giai đoạn. Điều này phản ánh hiệu quả rõ rệt từ việc gia tăng thu nhập và mở rộng các hoạt động dịch vụ có biên lợi nhuận cao.

Tóm lại, từ các chỉ tiêu trên tại BVBank – PGD Sông Hàn có thể thấy hoạt động kinh doanh của PGD duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực qua các năm. Thu nhập tăng nhanh nhờ mở rộng tín dụng và phát triển dịch vụ, trong khi lợi nhuận cũng cải thiện rõ rệt, cho thấy hiệu quả hoạt động được nâng cao. Tuy nhiên, về chi phí, đặc biệt là chi phí trả lãi đang gia tăng với tốc độ cao đã tạo áp lực nhất định lên khả năng sinh lời. Điều này phản ánh ngân hàng đang trong giai đoạn mở rộng quy mô, đồng thời đặt ra yêu cầu phải kiểm soát tốt chi phí và tối ưu cơ cấu nguồn vốn nhằm đảm bảo tăng trưởng lợi nhuận bền vững trong thời gian tới.

2.3 Thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

2.3.1 Tình hình chung về hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.4: Bảng tình hình chung về hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2024-2025	
	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Doanh Số Cho Vay	1.658.776	100%	1.850.944	100%	2.214.511	100%	192.168	11,58%	363.567	19,64%
DSCV DN	466.945	28,15%	646.349	34,92%	898.870	40,59%	179.404	38,42%	252.521	39,07%
Doanh Số Thu Nợ	1.309.160	100%	1.502.180	100%	1.829.709	100%	193.020	14,74%	327.529	21,80%
DSTN DN	295.870	22,60%	607.631	40,45%	900.949	49,24%	311.761	105,37%	293.318	48,27%
Dư nợ cuối kỳ	719.147	100%	1.067.911	100%	1.452.713	100%	348.764	48,50%	384.802	36,03%
Dư nợ cuối kỳ DN	149.151	20,74%	187.869	17,59%	185.790	12,79%	38.718	25,96%	(2.079)	-1,11%
Nợ xấu	5.361	100%	3.958	100%	4.772	100%	(1.403)	-26,17%	814	20,57%
Nợ xấu DN	1.544	28,80%	1.235	31,19%	1.607	33,68%	(309)	-20,05%	372	30,13%
Tỉ lệ nợ xấu	0,75%		0,37%		0,33%		-0,37%		-0,04%	
Tỉ lệ nợ xấu DN	1,04%		0,66%		0,87%		-0,38%		0,21%	

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Doanh số cho vay doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.4, trong giai đoạn 2023–2024 DSCV DN vẫn còn chiếm tỷ trọng khá khiêm tốn trong tổng DSCV của PGD, chỉ chiếm 28,15% năm 2023 và 34,92% năm 2024 cho thấy PGD chưa tập trung mạnh vào phân khúc KHDN mà vẫn ưu tiên đáng kể cho các phân khúc KHCN, nguyên nhân là do thị trường bất động sản gặp biến động, sức mua và tiêu dùng phục hồi chậm khiến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp chưa thực sự ổn định nên PGD có xu hướng thận trọng hơn trong việc mở rộng tín dụng doanh nghiệp và ưu tiên tập trung vào các khoản vay có chất lượng tốt nhằm kiểm soát rủi ro tín dụng. Đến năm 2025, tỷ trọng DSCV DN tăng lên 40,59%, cho thấy PGD tiếp tục đẩy mạnh định hướng tín dụng

đối với phân khúc doanh nghiệp và từng bước nâng vai trò của KHDN trong cơ cấu cho vay. Nguyên nhân là do nhu cầu vốn của doanh nghiệp tăng mạnh khi nền kinh tế địa phương phục hồi rõ rệt, nhiều dự án đầu tư, xây dựng và hoạt động sản xuất được mở rộng, đặc biệt ở lĩnh vực Công nghiệp – Xây dựng. Ngoài ra, hoạt động marketing và tiếp cận KHDN của PGD trong giai đoạn này được đẩy mạnh hơn trước, giúp nhiều doanh nghiệp biết đến các sản phẩm tín dụng và chính sách ưu đãi của PGD. Việc tăng cường quảng bá thương hiệu, mở rộng quan hệ với doanh nghiệp trên địa bàn Đà Nẵng và nâng cao chất lượng phục vụ cũng góp phần thu hút thêm khách hàng mới, từ đó làm doanh số cho vay doanh nghiệp tăng mạnh trong năm 2025. DSCV KHDN tăng từ 466.945 triệu đồng vào năm 2023 lên 646.349 triệu đồng vào năm 2024, tăng 38,42% so với năm 2023. Năm 2025 tốc độ tăng trưởng tiếp tục tăng mạnh lên 898.870 triệu đồng, tăng 39,07% so với năm 2024. Tỷ lệ tăng trưởng mỗi năm đều trên 38% cho thấy hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn đang có xu hướng ngày càng mở rộng và đóng vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng của PGD. Điều này phản ánh nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp trên địa bàn ngày càng tăng khi hoạt động sản xuất kinh doanh dần phục hồi và mở rộng sau giai đoạn kinh tế còn nhiều khó khăn. Trong giai đoạn này, PGD triển khai nhiều chính sách ưu đãi như lãi suất ưu đãi, hỗ trợ phí dịch vụ, đơn giản hóa thủ tục hồ sơ và tăng cường tư vấn các gói cho vay phù hợp như gói cho vay trung – dài hạn, gói cho vay ngắn hạn, gói cho vay theo ngành,...phù hợp với từng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng DSCV DN ở mức cao trong thời gian liên tục cũng đòi hỏi PGD phải tăng cường công tác thẩm định và quản trị rủi ro tín dụng nhằm đảm bảo tăng trưởng đi đôi với chất lượng tín dụng và khả năng thu hồi nợ trong những năm tiếp theo.

Doanh số thu nợ doanh nghiệp: Song song với hoạt động giải ngân, công tác thu hồi nợ đối với phân khúc doanh nghiệp tại PGD Sông Hàn cũng ghi nhận những chuyển biến tích cực và phản ánh rõ nét hiệu quả quản lý dòng tiền của khách hàng. Cụ thể, DSTN DN năm 2023 chiếm tỷ trọng 22,60% tổng DSTN, đến năm 2024 chiếm tỷ trọng 40,45%, và năm 2025 tỷ trọng tăng lên 49,24% tổng DSTN. Trong năm 2023, DSTN DN vẫn chiếm tỷ trọng chưa quá cao trong tổng DSTN của PGD, nguyên nhân là do nhiều doanh nghiệp vẫn còn gặp khó khăn sau giai đoạn nền kinh tế biến động, hoạt động sản xuất kinh doanh chưa phục hồi hoàn toàn nên dòng tiền trả nợ còn hạn chế. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản và tiêu dùng trong giai đoạn này vẫn phục hồi

chậm, khiến khả năng xoay vòng vốn và thanh toán nợ vay của một số doanh nghiệp chưa thực sự ổn định. Đến giai đoạn 2024 - 2025, tỷ trọng DSTN DN chiếm tỷ trọng lớn (trên 40%), phản ánh khả năng thu hồi nợ của PGD được cải thiện rõ rệt. Nguyên nhân là do nền kinh tế trên địa bàn phục hồi mạnh hơn, nhiều doanh nghiệp hoạt động ổn định trở lại, doanh thu và dòng tiền được cải thiện nên khả năng thanh toán các khoản vay cũng tăng lên. Đồng thời, PGD đã chú trọng hơn trong công tác quản lý tín dụng và kiểm tra sau cho vay, thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm hạn chế phát sinh nợ quá hạn. Ngoài ra, việc duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng doanh nghiệp, hỗ trợ cơ cấu thời hạn trả nợ hợp lý và tư vấn phương án tài chính phù hợp cũng góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi nợ của PGD. DSTN KHDN tăng từ 295.870 triệu đồng vào năm 2023 lên 607.632 triệu đồng vào năm 2024 tăng 105,37% so với năm 2023. Sang năm 2025, DSTN DN tiếp tục tăng lên 900.949 triệu đồng, tăng 48,27% so với năm 2024. Mức tăng trưởng cao trong năm 2024 cho thấy khả năng thu hồi nợ của PGD được cải thiện rõ rệt khi hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn bắt đầu phục hồi sau giai đoạn kinh tế gặp nhiều khó khăn, giúp doanh nghiệp cải thiện doanh thu và dòng tiền, từ đó nâng cao khả năng trả nợ cho ngân hàng. Đồng thời, nhiều khoản vay ngắn hạn được giải ngân trong giai đoạn trước bắt đầu đến kỳ thu hồi, kết hợp với việc PGD tăng cường công tác quản lý và theo dõi các khoản vay đã góp phần làm DSTN DN tăng mạnh trong năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng ở năm 2025 thấp hơn năm 2024 nhưng vẫn duy trì ở mức cao, cho thấy hoạt động thu hồi nợ của PGD tiếp tục đạt hiệu quả tích cực, do nền kinh tế địa phương phục hồi ổn định hơn, nên hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp dần đi vào ổn định, giúp khả năng tạo dòng tiền và thanh toán nợ vay được cải thiện.

Dư nợ cuối kỳ doanh nghiệp: Đối với dư nợ doanh nghiệp của Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn, trong giai đoạn 2023–2024, dư nợ KHDN tăng từ 149.151 triệu đồng lên 187.869 triệu đồng, tăng 25,96% so với năm 2023. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng này vẫn thấp hơn đáng kể so với tốc độ tăng tổng dư nợ chung của toàn PGD (48,50%), dẫn đến tỷ trọng dư nợ KHDN giảm từ 20,74% xuống còn 17,59%. Sang năm 2025, dư nợ KHDN giảm nhẹ từ 187.869 triệu đồng xuống còn 185.790 triệu đồng, giảm 1,11% so với năm 2024, trong khi tổng dư nợ toàn PGD vẫn tăng mạnh 36,03%, làm cho tỷ trọng dư nợ KHDN tiếp tục giảm xuống còn 12,79%. Diễn biến này cho thấy mặc dù hoạt động cho vay doanh nghiệp tại PGD vẫn được duy trì và doanh số giải ngân tăng

trường khá mạnh qua các năm, nhưng tốc độ tăng dư nợ doanh nghiệp vẫn chậm hơn so với các phân khúc tín dụng khác như cho vay bán lẻ, vay tiêu dùng và các khoản vay ngắn hạn có khả năng quay vòng vốn nhanh. Đồng thời, việc dư nợ KHDN giảm nhẹ trong năm 2025 dù doanh số cho vay vẫn ở mức cao phản ánh hiệu quả tích cực trong công tác thu hồi nợ của PGD, đặc biệt đối với các khoản vay trung và dài hạn đến kỳ tất toán. Bên cạnh đó, PGD cũng có xu hướng kiểm soát chặt chẽ hơn đối với hoạt động cho vay doanh nghiệp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong bối cảnh nền kinh tế vẫn còn nhiều biến động. Việc duy trì tốc độ tăng trưởng tín dụng hợp lý, kết hợp đẩy mạnh thu hồi nợ đã giúp PGD vừa nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, vừa hạn chế tình trạng dư nợ tăng quá nhanh, góp phần đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu: Chất lượng hoạt động cho vay KHDN tại PGD Sông Hàn được thể hiện rõ nét thông qua sự biến động của tỷ lệ nợ xấu DN trong giai đoạn 2023–2025. So với tổng tỷ lệ nợ xấu chung của PGD, tỷ lệ nợ xấu DN luôn ở mức cao hơn, cho thấy hoạt động cho vay doanh nghiệp vẫn tiềm ẩn mức độ rủi ro lớn hơn do đặc thù khoản vay có quy mô lớn, thời gian vay dài và chịu tác động mạnh từ tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như biến động của nền kinh tế. Trong giai đoạn 2023–2024, tỷ lệ nợ xấu DN giảm mạnh từ 1,04% xuống còn 0,66%, giảm 0,38% so với năm 2023. Đây là tín hiệu tích cực cho thấy chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại PGD được cải thiện rõ rệt. Nguyên nhân là do trong giai đoạn này hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp trên địa bàn dần phục hồi sau thời kỳ khó khăn, giúp doanh thu và dòng tiền của khách hàng được cải thiện, từ đó nâng cao khả năng trả nợ cho ngân hàng. Đồng thời, PGD cũng thận trọng hơn trong công tác thẩm định, lựa chọn khách hàng vay và tăng cường kiểm tra sau cho vay, từ đó hạn chế phát sinh nợ xấu mới. Mặc dù doanh số cho vay doanh nghiệp tăng mạnh trong năm 2024, nhưng tỷ lệ nợ xấu vẫn giảm cho thấy PGD đã phần nào đảm bảo được mục tiêu tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát chất lượng cho vay. Sang năm 2025, tỷ lệ nợ xấu DN tăng trở lại từ 0,66% lên 0,87%, tăng 0,21% so với năm 2024. Điều này phản ánh áp lực rủi ro tín dụng bắt đầu gia tăng khi PGD mở rộng mạnh hoạt động cho vay doanh nghiệp trong giai đoạn nền kinh tế phục hồi. Việc nhiều doanh nghiệp mở rộng đầu tư, gia tăng nhu cầu vốn trung và dài hạn khiến áp lực trả nợ tăng lên, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có dòng tiền chưa thực sự ổn định. Bên cạnh đó, một số lĩnh vực trên địa bàn Đà Nẵng vẫn chịu ảnh hưởng từ biến động thị trường, chi phí đầu vào tăng và sức mua chưa phục hồi đồng

đều, làm phát sinh tình trạng chậm trả nợ ở một số khách hàng doanh nghiệp. Tuy nhiên, mặc dù tỷ lệ nợ xấu DN tăng trở lại trong năm 2025 nhưng vẫn được duy trì dưới mức 1%, cho thấy PGD vẫn kiểm soát tương đối tốt chất lượng tín dụng doanh nghiệp. Điều này phản ánh công tác quản trị rủi ro, thu hồi nợ và giám sát sau cho vay của PGD vẫn phát huy hiệu quả nhất định, góp phần hạn chế sự gia tăng quá mức của nợ xấu trong bối cảnh tín dụng doanh nghiệp được mở rộng mạnh qua các năm.

2.3.2 Tình hình cho vay KHDN phân theo thời hạn vay tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.5: Bảng tình hình cho vay KHDN phân theo thời hạn vay tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2024-2025	
	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
DSCV DN	466.945	100%	646.349	100%	898.870	100%	179.404	38,42%	252.521	39,07%
Ngắn hạn	84.496	18,10%	225.723	34,92%	199.720	22,22%	141.227	167,14%	(26.003)	-11,52%
Trung, dài hạn	382.449	81,90%	420.626	65,08%	699.150	77,78%	38.177	9,98%	278.524	66,22%
DSTN DN	295.870	100%	607.631	100%	900.949	100%	311.761	105,37%	293.318	48,27%
Ngắn hạn	95.364	32,23%	125.891	20,72%	261.462	29,02%	30.527	32,01%	135.571	107,69%
Trung, dài hạn	200.506	67,77%	481.740	79,28%	639.487	70,98%	281.234	140,26%	157.747	32,75%
DN cuối kỳ DN	149.151	100%	187.869	100%	185.790	100%	38.718	25,96%	(2.079)	-1,11%
Ngắn hạn	43.602	29,23%	143.434	76,35%	81.692	43,97%	99.832	228,96%	(61.742)	-43,05%
Trung, dài hạn	105.549	70,77%	44.435	23,65%	104.098	56,03%	(61.114)	-57,90%	59.663	134,27%
Nợ xấu DN	1.544	100%	1.235	100%	1.607	100%	(309)	-20,01%	372	30,12%
Ngắn hạn	669	43,33%	356	28,83%	494	30,74%	(313)	-46,79%	138	38,76%
Trung, dài hạn	875	56,67%	879	71,17%	1113	69,26%	4	0,46%	234	26,62%
Tỷ lệ nợ xấu DN	1,04%		0,66%		0,86%		-0,38%		0,21%	
Ngắn hạn	1,53%		0,25%		0,60%		-1,29%		0,36%	
Trung, dài hạn	0,83%		1,98%		1,07%		1,15%		-0,91%	

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Doanh số cho vay doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.5, trong giai đoạn 2023–2025, DSCV DN tăng mạnh qua các năm, đồng thời cơ cấu kỳ hạn có sự chuyển dịch rõ rệt. Tỷ trọng cho vay trung – dài hạn luôn chiếm ưu thế (trên 65%), cho thấy PGD tập trung tài trợ các dự án đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong khi đó, cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng tỷ trọng trong năm 2024 rồi giảm lại năm 2025, phản ánh sự điều chỉnh linh hoạt theo nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp. Giai đoạn năm 2023-2024, trong giai đoạn này, DSCV DN tăng thêm 179.404 triệu đồng, tăng 38,42% so với năm 2023. Đáng chú ý, cho vay ngắn hạn tăng đột biến 167,14%, trong khi trung – dài hạn chỉ tăng 9,98% so với năm 2023. Điều này làm cho tỷ trọng

của cho vay ngắn hạn tăng mạnh từ 18,1% lên 34,92%, sự chênh lệch lớn này cho thấy năm 2024 PGD tập trung mạnh vào tài trợ vốn lưu động. Nguyên nhân xuất phát từ việc doanh nghiệp sau giai đoạn khó khăn có nhu cầu bổ sung vốn ngắn hạn để duy trì hoạt động như nhập hàng tồn kho, nhập nguyên vật liệu, thanh toán chi phí vận hành và duy trì dòng tiền phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Sang năm 2025, DSCV DN tiếp tục tăng 39,07%, tuy nhiên cơ cấu có sự đảo chiều rõ rệt. Cho vay ngắn hạn giảm 11,52% trong khi trung – dài hạn tăng mạnh 66,22% so với năm 2024. do nhu cầu đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gia tăng khi nền kinh tế phục hồi rõ rệt hơn so với giai đoạn trước. Sau thời gian tập trung duy trì hoạt động và bổ sung vốn lưu động trong năm 2024, nhiều doanh nghiệp bắt đầu triển khai kế hoạch đầu tư dài hạn như mở rộng nhà xưởng, nâng cấp máy móc thiết bị, đầu tư cơ sở hạ tầng và phát triển quy mô hoạt động, từ đó làm nhu cầu vay vốn trung – dài hạn tăng mạnh. Bên cạnh đó, thành phố đang trong giai đoạn này tiếp tục đẩy mạnh đầu tư công, phát triển hạ tầng đô thị và du lịch, tạo điều kiện cho nhiều doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này kéo theo nhu cầu vốn đầu tư dài hạn tăng lên đáng kể. Đồng thời, mặt bằng lãi suất dần ổn định hơn cũng giúp doanh nghiệp mạnh dạn vay vốn trung – dài hạn để đầu tư. Ngoài ra, PGD còn triển khai các gói tín dụng trung – dài hạn với nhiều chính sách ưu đãi như lãi suất cạnh tranh, thời hạn vay linh hoạt và hỗ trợ phương án trả nợ phù hợp, góp phần thúc đẩy tỷ trọng DSCV trung – dài hạn tăng mạnh trong năm 2025.

Doanh số thu nợ doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.5 cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, DSTN DN tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn tăng trưởng mạnh qua các năm, đồng thời cơ cấu thu nợ theo thời hạn cũng có sự biến động đáng kể. Trong đó, thu nợ trung – dài hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng DSTN DN, phản ánh đặc điểm cơ cấu tín dụng của PGD chủ yếu tập trung vào các khoản vay trung và dài hạn. Tuy nhiên, tỷ trọng thu nợ ngắn hạn có sự thay đổi qua từng năm, cho thấy khả năng thu hồi vốn của PGD được điều chỉnh linh hoạt theo tình hình hoạt động của doanh nghiệp và chu kỳ tín dụng. Trong giai đoạn 2023–2024, DSTN DN tăng mạnh từ 295.870 triệu đồng lên 607.631 triệu đồng, tăng 105,37% so với năm 2023. Đây là mức tăng trưởng rất cao, cho thấy công tác thu hồi nợ của PGD được cải thiện rõ rệt khi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trên địa bàn bắt đầu phục hồi sau giai đoạn kinh tế gặp nhiều khó khăn. Trong đó, DSTN trung – dài hạn tăng mạnh từ 200.506 triệu đồng lên 481.740 triệu đồng, tăng 140,26%, làm tỷ trọng tăng từ 67,77% lên 79,28%. Điều này cho thấy

nhiều khoản vay trung – dài hạn đến kỳ thu hồi và được khách hàng thanh toán đúng hạn khi các dự án và hoạt động kinh doanh dần đi vào ổn định. Ngược lại, DSTN ngắn hạn chỉ tăng 32,01%, từ 95.364 triệu đồng lên 125.891 triệu đồng, khiến tỷ trọng giảm mạnh từ 32,23% xuống còn 20,72%. Nguyên nhân là do trong năm 2024, PGD đẩy mạnh giải ngân ngắn hạn nhằm hỗ trợ doanh nghiệp bổ sung vốn lưu động nên nhiều khoản vay vẫn chưa đến kỳ thu hồi, làm tốc độ tăng DSTN ngắn hạn thấp hơn đáng kể so với trung – dài hạn. Sang năm 2025, DSTN DN tiếp tục tăng lên 900.949 triệu đồng, tăng 48,27% so với năm 2024. Tuy tốc độ tăng trưởng thấp hơn năm trước nhưng vẫn duy trì ở mức cao, cho thấy hiệu quả thu hồi nợ của PGD tiếp tục được đảm bảo. Trong giai đoạn này, DSTN ngắn hạn tăng rất mạnh từ 125.891 triệu đồng lên 261.462 triệu đồng, tăng 107,69%, làm tỷ trọng tăng trở lại từ 20,72% lên 29,02%. Điều này phản ánh các khoản vay ngắn hạn được giải ngân mạnh trong năm 2024 bắt đầu đến kỳ thanh toán và được doanh nghiệp hoàn trả đúng hạn khi hoạt động kinh doanh và dòng tiền dần ổn định hơn. Trong khi đó, DSTN trung – dài hạn tiếp tục tăng 32,75%, tuy nhiên tốc độ tăng thấp hơn nhiều so với năm 2024 nên tỷ trọng giảm từ 79,28% xuống còn 70,98%. Nguyên nhân là do trong năm 2025, PGD tiếp tục mở rộng mạnh cho vay trung – dài hạn khiến nhiều khoản vay mới chưa đến thời điểm thu hồi nợ, làm tốc độ tăng DSTN trung – dài hạn chậm hơn so với DSTN ngắn hạn.

Dư nợ cuối kỳ doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.5, trong giai đoạn 2023–2025, dư nợ DN có xu hướng tăng trong năm 2024 (tăng 25,96% so với năm 2023) nhưng chững lại và giảm nhẹ trong năm 2025 (giảm 1,11% so với năm 2024), đồng thời cơ cấu kỳ hạn biến động rất mạnh. Ban đầu dư nợ trung – dài hạn chiếm ưu thế (chiếm 70,77%), nhưng đến năm 2024 dư nợ ngắn hạn tăng đột biến (tăng 228,96%) rồi lại giảm mạnh trong năm 2025 (giảm 43,04%). Điều này phản ánh sự điều chỉnh chiến lược tín dụng của ngân hàng nhằm cân đối giữa tăng trưởng và kiểm soát rủi ro. Dư nợ ngắn hạn tăng mạnh từ 43.602 triệu đồng năm 2023 lên 143.434 triệu đồng năm 2024, tăng 228,96%, làm tỷ trọng tăng từ 29,23% lên 76,35% tổng dư nợ KHDN. Tuy nhiên, đến năm 2025 dư nợ ngắn hạn giảm xuống còn 81.692 triệu đồng, giảm 43,05% so với năm 2024, kéo tỷ trọng giảm còn 43,97%. Sự biến động này không phản ánh việc PGD thay đổi hoàn toàn định hướng tín dụng, mà chủ yếu cho thấy sự điều chỉnh linh hoạt nhằm hỗ trợ nhu cầu vốn ngắn hạn của doanh nghiệp trong từng giai đoạn. Năm 2024, nhiều doanh nghiệp trên địa bàn vừa phục hồi sau giai đoạn kinh tế khó khăn nên nhu cầu vốn lưu động tăng

cao để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, nhập nguyên vật liệu và đảm bảo dòng tiền vận hành, vì thế nên dư nợ ngắn hạn tăng mạnh trong giai đoạn này. Đến năm 2025, khi hoạt động kinh doanh dần ổn định hơn, nhiều khoản vay ngắn hạn đến kỳ thanh toán và được khách hàng hoàn trả đúng hạn, làm dư nợ ngắn hạn giảm xuống. Điều này cho thấy PGD đã quản lý khá tốt khả năng thu hồi nợ ngắn hạn của khách hàng doanh nghiệp. Trong khi đó, tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn có sự biến động giữa các năm, cụ thể đạt 105.549 triệu đồng vào năm 2023, chiếm 70,77% tổng dư nợ KHDN. Sang năm 2024, dư nợ trung – dài hạn giảm xuống còn 44.435 triệu đồng, giảm 57,90%, làm tỷ trọng giảm còn 23,65%. Tuy nhiên, đến năm 2025 dư nợ trung – dài hạn tăng mạnh trở lại lên 104.098 triệu đồng, tăng 134,27% so với năm 2024 và chiếm 56,03% tổng dư nợ KHDN. Trong năm 2024, nhiều khoản vay trung – dài hạn trước đó bước vào giai đoạn thu hồi nợ hoặc được khách hàng tất toán, trong khi PGD thận trọng hơn với việc giải ngân mới do nền kinh tế và thị trường đầu tư vẫn còn nhiều biến động, vì vậy dư nợ trung – dài hạn giảm mạnh hơn so với ngắn hạn. Tuy nhiên, định hướng phát triển cho vay doanh nghiệp của PGD vẫn tập trung chủ yếu vào các khoản vay trung – dài hạn nhằm tài trợ đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh và phát triển dự án của doanh nghiệp. Điều này thể hiện rõ trong năm 2025 khi nền kinh tế Đà Nẵng phục hồi tích cực hơn, nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp gia tăng trở lại, kéo theo dư nợ trung – dài hạn tăng mạnh. Qua đó cho thấy cho vay trung – dài hạn vẫn đóng vai trò chủ đạo trong cơ cấu cho vay doanh nghiệp của PGD, còn sự gia tăng của dư nợ ngắn hạn trong năm 2024 chỉ mang tính hỗ trợ và điều chỉnh tạm thời theo nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.5 cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ nợ xấu DN tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn có sự biến động nhưng vẫn được duy trì ở mức tương đối thấp dưới 2%, phản ánh chất lượng cho vay doanh nghiệp nhìn chung vẫn được kiểm soát khá tốt. Cụ thể, tỷ lệ nợ xấu DN giảm từ 1,04% năm 2023 xuống còn 0,66% năm 2024, sau đó tăng nhẹ lên 0,86% vào năm 2025. Việc tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh trong năm 2024 cho thấy công tác thẩm định, kiểm tra sau cho vay và thu hồi nợ của PGD được cải thiện đáng kể khi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp dần phục hồi. Tuy nhiên, sang năm 2025, mặc dù tỷ lệ nợ xấu có tăng trở lại nhưng vẫn ở mức thấp, cho thấy PGD vẫn duy trì được khả năng kiểm soát chất lượng tín dụng trong bối cảnh mở rộng cho vay doanh nghiệp. Đối với cho vay ngắn hạn, tỷ trọng nợ xấu ngắn hạn có xu hướng giảm trong cơ cấu nợ xấu doanh nghiệp,

từ 43,33% năm 2023 xuống 28,83% năm 2024 và 30,74% năm 2025. Đồng thời, tốc độ tăng trưởng nợ xấu ngắn hạn giảm mạnh 46,79% trong năm 2024 trước khi tăng trở lại 38,76% vào năm 2025. Đáng chú ý, tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm mạnh từ 1,53% xuống chỉ còn 0,25% trong năm 2024 và tăng nhẹ lên 0,60% vào năm 2025. Điều này cho thấy các khoản vay ngắn hạn có khả năng kiểm soát rủi ro tương đối tốt nhờ thời gian thu hồi vốn nhanh, dòng tiền quay vòng liên tục và khả năng thu hồi nợ linh hoạt hơn. Mặc dù năm 2025 tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn tăng trở lại do áp lực trả nợ từ các khoản vay vốn lưu động phát sinh trong năm trước, nhưng mức tỷ lệ này vẫn thấp hơn đáng kể so với năm 2023. Trong khi đi, nợ xấu của trung – dài hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ xấu DN, dao động từ 56,67% đến trên 70%, cho thấy đây vẫn là nhóm khoản vay tiềm ẩn rủi ro lớn hơn so với cho vay ngắn hạn. Tốc độ tăng trưởng nợ xấu trung – dài hạn tăng nhẹ 0,46% trong năm 2024 và tiếp tục tăng 26,62% trong năm 2025. Đáng chú ý, tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn tăng mạnh từ 0,83% năm 2023 lên 1,98% năm 2024 trước khi giảm xuống còn 1,07% vào năm 2025. Việc tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn tăng cao trong năm 2024 phản ánh khó khăn của doanh nghiệp trong quá trình thu hồi vốn đầu tư dài hạn khi nền kinh tế và thị trường đầu tư vẫn còn nhiều biến động. Tuy nhiên, sang năm 2025, mặc dù giá trị nợ xấu vẫn tăng nhưng tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn lại giảm mạnh do tốc độ tăng dư nợ trung – dài hạn cao hơn tốc độ tăng nợ xấu, đồng thời khả năng trả nợ của doanh nghiệp cũng được cải thiện khi nền kinh tế Đà Nẵng phục hồi tích cực hơn.

2.3.3 Tình hình cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng TMCP
Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.6: Bảng Tình hình cho vay KHDN theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng
TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2023-2024		Chênh lệch 2024-2025	
	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	TT	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
DSCV DN	466.945	100%	646.349	100%	898.870	100%	179.404	38,42%	252.521	39,07%
Nông-Lâm nghiệp	23.347	5%	34.256	5,3%	32.359	3,6%	10.909	46,73%	(1.897)	-5,54%
Thủy sản	37.356	8%	45.244	7%	67.415	7,5%	7.889	21,12%	22.171	49,00%
Công nghiệp-Xây dựng	166.699	35,7%	219.759	34%	404.492	45%	53.059	31,83%	184.733	84,06%
Thương mại-Dịch vụ	234.873	50,3%	334.809	51,8%	372.132	41,4%	99.935	42,55%	37.323	11,15%
Khác	4.669	1%	12.281	1,9%	22.472	2,5%	7.611	163,00%	10.191	82,99%
DSTN DN	295.870	100%	607.631	100%	900.949	100%	311.761	105,37%	293.318	48,27%
Nông-Lâm nghiệp	14.794	5%	32.204	5,3%	32.434	3,6%	17.411	117,69%	230	0,71%
Thủy sản	23.670	8%	42.534	7%	67.571	7,5%	18.865	79,70%	25.037	58,86%
Công nghiệp-Xây dựng	105.626	35,7%	206.595	34%	405.427	45%	100.969	95,59%	198.832	96,24%
Thương mại-Dịch vụ	148.823	50,3%	314.753	51,8%	372.993	41,4%	165.930	111,50%	58.240	18,50%
Khác	2.959	1%	11.545	1,9%	22.524	2,5%	8.586	290,20%	10.979	95,10%
Dư nợ DN	149.151	100%	187.869	100%	185.790	100%	38.718	25,96%	(2.079)	-1,11%
Nông-Lâm nghiệp	7.458	5%	9.510	5,06%	9.435	5,08%	2.052	27,52%	(75)	-0,79%
Thủy sản	11.932	8%	14.642	7,79%	14.486	7,80%	2.710	22,71%	(156)	-1,06%
Công nghiệp-Xây dựng	53.247	35,7%	66.411	35,35%	65.476	35,24%	13.164	24,72%	(935)	-1,41%
Thương mại-Dịch vụ	75.023	50,3%	95.079	50,61%	94.218	50,71%	20.056	26,73%	(861)	-0,91%
Khác	1.492	1%	2.227	1,19%	2.175	1,17%	736	49,32%	(52)	-2,33%
Nợ xấu DN	1.544	100%	1.235	100%	1.607	100%	(309)	-20,05%	372	30,13%
Nông-Lâm nghiệp	74	4,79%	59	4,78%	89	5,54%	(15)	-20,27%	30	50,85%
Thủy sản	98	6,35%	87	7,04%	109	6,78%	(11)	-11,22%	22	25,29%

Công nghiệp-Xây dựng	558	36,14%	424	34,33%	602	37,46%	(134)	-24,01%	178	41,98%
Thương mại-Dịch vụ	789	51,1%	655	53,04%	796	49,53%	(134)	-16,98%	141	21,53%
Khác	25	1,62%	10	0,81%	11	0,68%	(15)	-60,00%	1	10%
Tỷ lệ nợ xấu DN	1,04%		0,66%		0,86%		-0,38%		0,21%	
Nông-Lâm nghiệp	0,99%		0,62%		0,94%		-0,37%		0,32%	
Thủy sản	0,82%		0,59%		0,75%		-0,23%		0,16%	
Công nghiệp-Xây dựng	1,05%		0,64%		0,92%		-0,41%		0,28%	
Thương mại-Dịch vụ	1,05%		0,69%		0,84%		-0,36%		0,16%	
Khác	1,68%		0,45%		0,51%		-1,23%		0,06%	

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Doanh số cho vay doanh nghiệp: Dựa vào bảng 2.6 ta có thể thấy, trong giai đoạn 2023–2025, tổng DSCV DN tăng trưởng mạnh mẽ từ 466.945 triệu đồng lên 898.870 triệu đồng, đồng thời cơ cấu ngành có sự phân hóa rõ rệt. Trong đó, Thương mại – Dịch vụ và Công nghiệp – Xây dựng luôn chiếm tỷ trọng chủ đạo (trên 40%), phản ánh đặc điểm kinh tế của Đà Nẵng là đô thị dịch vụ – du lịch kết hợp phát triển hạ tầng và công nghiệp. Ngược lại, các ngành như Nông – Lâm nghiệp, Thủy sản chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng biến động nhẹ do địa bàn không phải vùng sản xuất nông nghiệp trọng điểm, quy mô doanh nghiệp nhỏ và chịu nhiều rủi ro thị trường. Trong giai đoạn năm 2023-2024, DSCV DN tăng thêm 179.404 triệu đồng, tăng 38,42% so với năm 2023. Hầu hết các ngành đều tăng trưởng, trong đó Thương mại – Dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (trên 40%), tăng từ 234.873 triệu đồng lên 334.809 triệu đồng, tăng 42,55% so với năm 2023, nâng tỷ trọng Thương mại – Dịch vụ trong tổng DSCV từ 50,3% lên 51,8%, phản ánh rõ sự phục hồi của ngành du lịch Đà Nẵng khi lượng khách nội địa và quốc tế tăng trở lại, kéo theo nhu cầu vốn lưu động cho lưu trú, ăn uống, vận tải và thương mại tăng cao. Sự phát triển này phản ánh nỗ lực của PGD trong việc cung ứng kịp thời nguồn vốn lưu động ngắn hạn để các doanh nghiệp nhập hàng hóa, thực hiện các chiến dịch marketing và chi trả chi phí vận hành sau khi du lịch phục hồi mạnh mẽ. Công nghiệp – Xây dựng cũng tăng từ 166.669 triệu đồng lên 219.759 triệu đồng, tăng 31,83% so với năm 2023, ngành này giữ tỷ trọng trong mức 34%, cho thấy các dự án sản xuất và xây dựng vẫn được giải ngân đều, nhưng chưa có sự bùng nổ lớn do thị trường bất động sản

và hạ tầng còn thận trọng, giữ vị trí quan trọng trong cơ cấu. Nông – Lâm nghiệp và Thủy sản tăng lần lượt là 46,73% và 21,12% so với năm 2023, nhưng tỷ trọng không thay đổi nhiều. Đây là các ngành có nhu cầu vốn ổn định, chủ yếu phục vụ sản xuất theo mùa vụ, nên mức tăng không tạo ra sự thay đổi cơ cấu. Đáng chú ý, nhóm các ngành Khác tăng đột biến 163%, từ 4.669 triệu đồng lên 12.281 triệu đồng, dù chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng mà cho thấy PGD bắt đầu mở rộng sang các lĩnh vực mới như dịch vụ phụ trợ, logistics hoặc các ngành nhỏ nhưng tiềm năng. Sang năm 2025, DSCV DN tăng thêm 252.521 triệu đồng. Tuy nhiên, cơ cấu ngành có sự dịch chuyển rõ rệt. Công nghiệp – Xây dựng tăng mạnh từ 219.759 triệu đồng lên 404.492 triệu đồng, tăng 84,06% so với năm 2024, nâng tỷ trọng từ 34% lên 45%, trở thành ngành chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng DSCV, cho thấy nhu cầu vốn cho các dự án hạ tầng, sản xuất công nghiệp, bất động sản tăng mạnh, ngân hàng dịch chuyển chiến lược sang các khoản vay trung - dài hạn để tận dụng cơ hội đầu tư. Ngược lại, Thương mại – Dịch vụ chỉ tăng nhẹ 11,15% nhưng tỷ trọng lại giảm mạnh từ 51,8% xuống 41,4%, điều này cho thấy sau giai đoạn phục hồi, doanh nghiệp dịch vụ đã ổn định hơn nên nhu cầu vốn lưu động giảm. Thủy sản tăng khá mạnh (tăng 49% so với năm 2024), do PGD đã đẩy mạnh tài trợ cho các DN xuất khẩu khi thị trường xuất khẩu phục hồi, đồng thời nhu cầu vốn sản xuất và nuôi trồng tại Đà Nẵng tăng cao giúp DN mở rộng quy mô, kéo theo nhu cầu vay vốn tăng. Trong khi Nông – Lâm nghiệp giảm nhẹ (giảm 5,54% so với năm 2024), lĩnh vực này gặp khó khăn về thị trường tiêu thụ và giá cả, nên nhu cầu vay vốn giảm, PGD cũng hạn chế cho vay do rủi ro cao. Nhóm Khác tiếp tục tăng trưởng cao (tăng 82,99% so với năm 2024), cho thấy PGD tiếp tục đa dạng hóa danh mục, mở rộng sang các ngành mới nổi hoặc dịch vụ hỗ trợ.

Doanh số thu nợ doanh nghiệp: Trong giai đoạn 2023–2025, cơ cấu DSTN DN có sự thay đổi đáng kể giữa các ngành, phản ánh khả năng trả nợ và hiệu quả hoạt động của từng lĩnh vực kinh tế. Trong giai đoạn năm 2023-2024, dựa vào bảng 2.6, cơ cấu thu nợ vẫn giữ xu hướng tương tự cơ cấu cho vay, với Thương mại – Dịch vụ có tốc độ tăng trưởng cao (tăng 111,5% so với năm 2023), chiếm tỷ trọng cao nhất (tăng từ 50,3% lên 51,8%), cho thấy doanh nghiệp trong lĩnh vực này có dòng tiền dồi dào hàng ngày để trả toán nhanh chóng các khoản vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động đã giải ngân trước đó. Công nghiệp – Xây dựng chiếm khoảng 34%, tăng trưởng 95,59%, phản ánh việc thu nợ tập trung vào các khoản vay mua nguyên vật liệu và các đợt quyết toán theo tiến

độ thi công. Nông – Lâm nghiệp và Thủy sản tăng trưởng lần lượt 117,69% và 79,70%, nhưng tỷ trọng gần như không đổi, cho thấy quy mô thu nợ ở hai ngành này vẫn nhỏ. Đáng chú ý, nhóm Khác tăng mạnh, tăng 290,21%, với tỷ trọng từ 1% lên 1,9% trong tổng DSTN, thể hiện PGD xử lý tốt các khoản nợ nhỏ, nợ tồn đọng ở các ngành phụ trợ, mở rộng phạm vi thu hồi. Sang giai đoạn năm 2024-2025, cơ cấu thu nợ có sự dịch chuyển rõ rệt. Công nghiệp – Xây dựng tăng mạnh cả về giá trị và tỷ trọng, từ 34% lên 45%, với mức tăng 96,24%, trở thành ngành có tỷ lệ thu nợ cao nhất. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp trong lĩnh vực này đã hoàn thiện dự án, có dòng tiền ổn định để trả nợ, đồng thời ngân hàng tập trung thu hồi các khoản vay trung - dài hạn. Ngược lại, Thương mại – Dịch vụ giảm tỷ trọng từ 51,8% xuống 41,4%, tốc độ tăng trưởng giảm mạnh còn 18,5% so với năm 2024, do PGD đã thu hồi phần lớn các khoản nợ đến hạn trong năm 2024, nên sang năm 2025 không còn các khoản cho vay tăng đột biến, đồng thời tốc độ cho vay mới ở ngành này chậm lại làm lượng nợ đến hạn giảm, kéo theo tốc độ thu nợ giảm. Thủy sản tiếp tục tăng mạnh (tăng 58,86% so với năm 2024), phản ánh sự phục hồi xuất khẩu và khả năng trả nợ tốt hơn của doanh nghiệp trong ngành. Nông – Lâm nghiệp có tốc độ tăng trưởng giảm mạnh (tăng 0,71% so với năm 2024) do phần lớn các khoản nợ đã được thu hồi từ năm 2024, đồng thời PGD thu hẹp cho vay lĩnh vực này nên lượng nợ đến hạn giảm, kéo theo doanh số thu nợ tăng chậm lại. Nhóm Khác tăng 95,09%, tỷ trọng đạt 2,5%, thể hiện ngân hàng tiếp tục xử lý tốt các khoản nợ nhỏ và đa dạng hóa nguồn thu nợ.

Dư nợ cuối kỳ doanh nghiệp: Trong giai đoạn 2023–2025, dư nợ DN tăng trưởng mạnh mẽ nhưng quan trọng hơn là sự thay đổi trong cơ cấu ngành như năm 2023 và 2024, Thương mại – Dịch vụ vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, thì đến năm 2025, Công nghiệp – Xây dựng đã vươn lên dẫn đầu. Sự dịch chuyển này phản ánh định hướng tín dụng của ngân hàng, từ ưu tiên vốn lưu động ngắn hạn sang tập trung vào các dự án sản xuất và hạ tầng dài hạn. Trong giai đoạn 2023-2024, Thương mại – Dịch vụ tăng tỷ trọng từ 50,3% lên 50,61%, tiếp tục giữ vai trò chủ đạo. Nguyên nhân là doanh nghiệp trong lĩnh vực này phục hồi nhanh sau nền kinh tế biến động, nhu cầu vốn lưu động cao, và ngân hàng ưu tiên cho vay ngắn hạn để hỗ trợ hoạt động kinh doanh. Công nghiệp – Xây dựng tăng trưởng đều nhưng tỷ trọng giữ ở mức 35%, phản ánh sự khởi động lại các dự án sản xuất và xây dựng, song chưa có sự bùng nổ. Nông – Lâm nghiệp và Thủy sản tăng trưởng nhưng tỷ trọng gần như không đổi, cho thấy quy mô dư nợ ở hai ngành này

vẫn nhỏ. Đáng chú ý, nhóm Khác vẫn tăng mạnh từ 1% lên 1,19%, nhờ PGD mở rộng cho vay ở các lĩnh vực mới như logistics, công nghệ và dịch vụ phụ trợ. Trong giai đoạn 2024-2025, dư nợ DN giảm nhẹ 1,11% và hầu hết các ngành đều giảm. Công nghiệp – Xây dựng giảm 1,41%, Thương mại – Dịch vụ giảm 0,91%, Thủy sản giảm 1,06%, Nông – Lâm nghiệp giảm nhẹ 0,79%. Điều này là do PGD đẩy mạnh thu hồi nợ trong khi giải ngân mới chậm lại, đồng thời chủ động kiểm soát rủi ro tín dụng, dẫn đến dư nợ giảm ở nhiều ngành. Trong giai đoạn 2023-2025, cơ cấu dư nợ DN đã dịch chuyển từ ưu tiên Thương mại – Dịch vụ sang Công nghiệp – Xây dựng, phù hợp với xu hướng đầu tư sản xuất và hạ tầng của nền kinh tế. Các ngành truyền thống như nông – lâm nghiệp giảm tỷ trọng do rủi ro cao, thủy sản tăng nhờ xuất khẩu phục hồi, và nhóm Khác mở rộng mạnh, cho thấy ngân hàng vừa tập trung vào các ngành trọng điểm vừa đa dạng hóa danh mục để thích ứng với thị trường.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu doanh nghiệp: Xét theo cơ cấu ngành nghề, Thương mại – Dịch vụ và Công nghiệp – Xây dựng luôn chiếm tỷ trọng nợ xấu cao nhất, trong khi các ngành Nông – Lâm nghiệp, Thủy sản và Khác chiếm tỷ trọng nhỏ hơn. Sự biến động này phản ánh quá trình mở rộng tín dụng của PGD, đặc biệt ở các lĩnh vực có dư nợ lớn, đồng thời cho thấy tác động của chu kỳ kinh tế và khả năng quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng. Trong giai đoạn 2023–2024, nợ xấu DN giảm mạnh ở hầu hết các ngành. Cụ thể, Nông – Lâm nghiệp giảm từ 74 triệu đồng xuống 59 triệu đồng (giảm 20,27%), tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,99% xuống 0,62%, nguyên nhân là doanh nghiệp nông nghiệp phục hồi sản xuất sau dịch, dòng tiền ổn định hơn, PGD kiểm soát chặt chẽ cho vay. Thủy sản giảm từ 98 triệu đồng xuống 87 triệu đồng (giảm 11,22%), tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,82% xuống 0,59%, phản ánh sự ổn định của thị trường xuất khẩu thủy sản và khả năng trả nợ tốt hơn của doanh nghiệp. Công nghiệp – Xây dựng giảm từ 558 triệu đồng xuống còn 424 triệu đồng (giảm 24,01%), tỷ lệ nợ xấu giảm từ 1,05% xuống 0,64%, đây là kết quả của việc PGD tăng cường quản lý tín dụng, đồng thời doanh nghiệp trong lĩnh vực này có dòng tiền ổn định nhờ các dự án đầu tư được triển khai hiệu quả. Thương mại – Dịch vụ cũng giảm từ 789 triệu đồng xuống 655 triệu đồng (giảm 16,98%), tỷ lệ nợ xấu giảm từ 1,05% xuống 0,69%, cho thấy sự phục hồi mạnh mẽ của khu vực dịch vụ, doanh thu tăng giúp doanh nghiệp trả nợ đúng hạn. Cuối cùng, nhóm Khác giảm mạnh từ 25 triệu đồng xuống 10 triệu đồng (giảm 60%), tỷ lệ nợ xấu giảm từ 1,68% xuống 0,45%, phản ánh việc ngân hàng thận trọng hơn với các lĩnh vực mới, kiểm soát rủi ro tốt hơn. Nhìn

chung, năm 2024 là giai đoạn chất lượng tín dụng doanh nghiệp được cải thiện rõ rệt, nợ xấu giảm đồng loạt ở tất cả các ngành, cho thấy hiệu quả của công tác thẩm định và thu hồi vốn. Sang năm 2025, nợ xấu DN tăng trở lại ở hầu hết các ngành. Nông – Lâm nghiệp tăng từ 59 triệu lên 89 triệu đồng (tăng 50,85%), tỷ lệ nợ xấu tăng từ 0,62% lên 0,94%, nguyên nhân là giá cả nông sản biến động, doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm, dẫn đến chậm trả nợ. Thủy sản tăng từ 87 triệu lên 109 triệu đồng (tăng 25,29%), tỷ lệ nợ xấu tăng từ 0,59% lên 0,75%, do thị trường xuất khẩu có biến động và chi phí sản xuất tăng. Công nghiệp – Xây dựng tăng mạnh từ 424 triệu lên 602 triệu đồng (tăng 41,98%), tỷ lệ nợ xấu tăng từ 0,64% lên 0,92%, nguyên nhân là dư nợ tăng nhanh, nhiều khoản vay trung – dài hạn phát sinh rủi ro, đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản và hạ tầng. Thương mại – Dịch vụ cũng tăng từ 655 triệu đồng lên 796 triệu đồng (tăng 21,53%), tỷ lệ nợ xấu tăng từ 0,69% lên 0,84%, phản ánh sự cạnh tranh gay gắt và chi phí vận hành cao khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong trả nợ. Riêng nhóm Khác tăng nhẹ từ 10 triệu lên 11 triệu đồng (tăng 10%), tỷ lệ nợ xấu tăng từ 0,45% lên 0,51%, cho thấy rủi ro vẫn tồn tại nhưng không đáng kể. Như vậy, năm 2025 là giai đoạn nợ xấu DN tăng trở lại, chủ yếu do tốc độ mở rộng tín dụng nhanh hơn khả năng kiểm soát rủi ro, đặc biệt ở các ngành có dư nợ lớn như công nghiệp – xây dựng và thương mại – dịch vụ.

2.3.4 Hệ số thu nợ đối với KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.7: Bảng hệ số thu nợ đối với KHDN theo loại hình doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
DSTN DN	295.870	607.632	900.949
DSCV DN	466.945	646.350	898.870
Hệ số thu nợ	63,36%	94,01%	100,23%

(Nguồn: Số liệu nội bộ BVBank – PGD Sông Hàn)

Hệ số thu nợ phản ánh hiệu quả thu hồi vốn cho vay, cho biết tỷ lệ doanh số thu nợ so với doanh số cho vay. Đây là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng và khả năng quản trị rủi ro của ngân hàng. Trong giai đoạn 2023–2025, hệ số thu nợ DN tăng liên tục từ 63,36% lên 94,01%, rồi đạt 100,23%, cho thấy sự cải thiện vượt bậc trong công tác thu hồi nợ. Trong giai đoạn 2023-2024, hệ số thu nợ tăng mạnh từ 63,36% lên 94,01%. Nguyên nhân là PGD đã tập trung xử lý các khoản nợ ngắn hạn, triển khai biện pháp thu hồi quyết liệt, đồng thời DN phục hồi sau dịch nên có dòng tiền để trả nợ. Việc hệ số tăng gần 30% phản ánh sự thay đổi rõ rệt trong chất lượng tín dụng, từ mức trung bình, ngân hàng đã nâng lên gần mức tối ưu. Trong giai đoạn 2024-2025, hệ số thu nợ tiếp tục tăng từ 94,01% lên 100,23%. Điều này cho thấy doanh số thu nợ đã gần như tương đương, thậm chí nhỉnh hơn doanh số cho vay. Nguyên nhân là PGD không chỉ thu hồi tốt các khoản vay đến hạn mà còn xử lý được một phần nợ tồn đọng từ trước. Đồng thời, sự tăng trưởng dư nợ DN đi kèm với khả năng trả nợ tốt hơn, phản ánh sự ổn định tài chính của khách hàng. Đây là dấu hiệu tích cực, cho thấy PGD đã đạt hiệu quả cao trong quản trị rủi ro và thu hồi vốn. Tuy nhiên, PGD cần lưu ý duy trì doanh số giải ngân trong các kỳ tiếp theo để đảm bảo mục tiêu tăng trưởng quy mô dư nợ, tránh tình trạng tăng trưởng tín dụng bị chững lại do thu hồi vốn quá nhanh. Tóm lại, trong giai đoạn 2023-2025, hệ số thu nợ doanh nghiệp tăng từ mức trung bình (63,36%) lên mức gần như tuyệt đối (100,23%). Năm 2024 ghi nhận bước nhảy vọt nhờ biện pháp thu hồi mạnh mẽ và sự phục hồi của DN. Sang năm 2025, hệ số đạt mức tối ưu, phản ánh

khả năng thu hồi vốn vượt trội và chất lượng tín dụng được cải thiện rõ rệt. Xu hướng này cho thấy ngân hàng không chỉ mở rộng cho vay mà còn kiểm soát tốt rủi ro, đảm bảo dòng vốn quay vòng hiệu quả.

2.4 Đánh giá chung về tình hình cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023 – 2025

2.4.1 Thành tựu đạt được

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn đã đạt được nhiều kết quả tích cực, thể hiện qua sự tăng trưởng về quy mô tín dụng, sự chuyển dịch cơ cấu cho vay phù hợp với định hướng phát triển kinh tế tại Đà Nẵng, cũng như việc kiểm soát tương đối tốt chất lượng tín dụng. Những thành tựu này cho thấy nỗ lực của đơn vị trong việc mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Tỷ trọng doanh số cho vay KHDN tăng qua các năm cho thấy PGD đã từng bước nâng cao vai trò của phân khúc DN trong hoạt động tín dụng. Điều này phản ánh xu hướng chuyển dịch phù hợp với cơ cấu của nền kinh tế Đà Nẵng – nơi các doanh nghiệp dịch vụ, xây dựng và thương mại ngày càng đóng vai trò chủ đạo. Việc gia tăng tỷ trọng này cũng cho thấy ngân hàng đã mở rộng tệp khách hàng, cải thiện năng lực tiếp cận và khai thác nhu cầu vốn doanh nghiệp, góp phần gia tăng quy mô tín dụng và nguồn thu.

Mặc dù có sự biến động nhẹ giữa các năm, nhưng nhìn chung tỷ lệ nợ xấu vẫn được duy trì ở mức kiểm soát. Điều này thể hiện hiệu quả trong công tác thẩm định, quản lý và thu hồi nợ của PGD. Trong bối cảnh kinh tế Đà Nẵng phục hồi nhưng vẫn tiềm ẩn rủi ro (đặc biệt ở bất động sản và dịch vụ), việc giữ được tỷ lệ nợ xấu ổn định cho thấy ngân hàng đã cân đối tốt giữa mục tiêu tăng trưởng và kiểm soát rủi ro.

Sự tăng trưởng mạnh của tín dụng vào ngành Công nghiệp - Xây dựng phản ánh xu hướng phát triển của Đà Nẵng trong giai đoạn này, khi thành phố đẩy mạnh đầu tư hạ tầng, đô thị hóa và thu hút dự án sản xuất. Việc PGD gia tăng cho vay vào lĩnh vực này cho thấy khả năng nắm bắt cơ hội thị trường và định hướng tín dụng phù hợp, đồng thời giúp ngân hàng tiếp cận các khoản vay có quy mô lớn, mang lại lợi nhuận cao.

Hệ số thu nợ vượt 100% cho thấy trong năm 2025, PGD thu hồi nợ nhiều hơn số tiền cho vay mới, phản ánh khả năng quản lý dòng tiền và thu hồi vốn rất hiệu quả. Đây

là dấu hiệu tích cực cho thấy chất lượng tín dụng được đảm bảo, đồng thời giúp ngân hàng giảm áp lực rủi ro và cải thiện thanh khoản. Kết quả này cũng phù hợp với bối cảnh ngân hàng có xu hướng thận trọng hơn trong giải ngân.

2.4.2 Hạn chế

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định như cơ cấu tín dụng chưa ổn định, rủi ro tín dụng ở một số phân khúc còn tiềm ẩn và khả năng mở rộng khách hàng chưa thực sự toàn diện. Do đó, việc phân tích rõ hạn chế sẽ là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trong thời gian tới.

Cơ cấu cho vay theo thời hạn chưa ổn định, có sự thay đổi mạnh qua các năm, cho thấy chính sách tín dụng chưa duy trì được tính nhất quán. Sự biến động này phản ánh việc ngân hàng phải liên tục điều chỉnh theo thị trường, nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro mất cân đối giữa các khoản vay ngắn hạn (quay vòng nhanh) và dài hạn (sinh lời cao nhưng rủi ro lớn).

DSCV ngắn hạn tăng mạnh năm 2024 (34,92%) nhưng giảm năm 2025 (22,22%). Điều này cho thấy tăng trưởng tín dụng ngắn hạn mang tính thời điểm, chưa bền vững. Năm 2024, doanh nghiệp tại Đà Nẵng phục hồi mạnh nên nhu cầu vốn lưu động tăng cao. Tuy nhiên sang năm 2025, khi hoạt động kinh doanh ổn định hơn và ngân hàng chuyển hướng sang cho vay trung – dài hạn, nhu cầu vay ngắn hạn giảm, dẫn đến sự sụt giảm mạnh. Điều này phản ánh sự phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế và thiếu ổn định trong cơ cấu tín dụng.

Các khoản vay trung - dài hạn có thời gian thu hồi vốn dài, phụ thuộc nhiều vào hiệu quả dự án nên dễ phát sinh rủi ro. Việc tỷ lệ nợ xấu ở nhóm này cao cho thấy công tác thẩm định hoặc giám sát sau cho vay chưa thực sự chặt chẽ, đặc biệt trong các dự án xây dựng và bất động sản tại Đà Nẵng – vốn chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thị trường.

Cơ cấu tín dụng theo ngành chưa thực sự ổn định và còn biến động mạnh qua các năm. Cụ thể, tỷ trọng cho vay đối với ngành Thương mại – Dịch vụ có sự gia tăng mạnh trong năm 2024 nhưng lại giảm đáng kể trong năm 2025, trong khi đó ngành Công nghiệp – Xây dựng lại tăng trưởng đột biến và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn. Sự thay đổi nhanh chóng này cho thấy ngân hàng chưa duy trì được sự phân bổ tín dụng hợp lý

giữa các ngành, dẫn đến nguy cơ tập trung vốn vào một số lĩnh vực nhất định. Điều này có thể làm gia tăng rủi ro khi các ngành này gặp biến động bất lợi từ thị trường, đồng thời làm giảm tính đa dạng hóa trong danh mục tín dụng.

Nông – Lâm nghiệp giảm tỷ trọng từ 5,3% xuống 3,6%, cho thấy PGD chưa thực sự chú trọng hỗ trợ khu vực nông nghiệp – vốn là ngành có vai trò quan trọng trong nền kinh tế nhưng tiềm ẩn rủi ro cao. Điều này có thể dẫn đến mất cân đối trong chiến lược phát triển tín dụng toàn diện.

PGD không có hình thức cho vay bằng tín chấp. Việc không có hình thức cho vay này khiến PGD chưa thực sự hỗ trợ được các doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp hoặc các đơn vị chưa có nhiều tài sản đảm bảo. Điều này làm giảm tính linh hoạt và khả năng mở rộng đối tượng khách hàng, trong khi nhu cầu vốn tín chấp ngày càng lớn trong nền kinh tế hiện đại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Qua quá trình phân tích giai đoạn 2023–2025, có thể thấy hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD đã đạt được nhiều kết quả tích cực cả về quy mô lẫn chất lượng tín dụng. Doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ doanh nghiệp đều tăng qua các năm, cho thấy nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp ngày càng lớn và khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng ngày càng được cải thiện. Hệ số thu nợ duy trì ở mức cao, phản ánh hiệu quả trong công tác thu hồi vốn và quản lý tín dụng của PGD. Cơ cấu cho vay theo ngành nghề cũng có sự chuyển dịch rõ rệt khi tỷ trọng cho vay Công nghiệp – Xây dựng tăng lên, phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế và nhu cầu đầu tư trên địa bàn. Đồng thời, việc đa dạng hóa ngành nghề cho vay cũng góp phần hạn chế rủi ro tập trung tín dụng.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục. Cơ cấu ngành cho vay chưa thực sự ổn định khi tỷ trọng Thương mại – Dịch vụ giảm khá mạnh trong khi Công nghiệp – Xây dựng tăng nhanh, có thể làm gia tăng rủi ro nếu thị trường xây dựng hoặc bất động sản gặp khó khăn. Tỷ trọng cho vay Nông – Lâm nghiệp còn thấp cho thấy ngân hàng chưa chú trọng nhiều đến lĩnh vực này. Bên cạnh đó, giá trị nợ xấu vẫn có xu hướng tăng theo quy mô dư nợ, phản ánh áp lực kiểm soát rủi ro tín dụng vẫn còn hiện hữu trong quá trình mở rộng cho vay doanh nghiệp. Ngoài ra, việc cho vay tín chấp chưa thực sự được đẩy mạnh cũng làm hạn chế khả năng tiếp cận vốn của một số doanh nghiệp nhỏ hoặc doanh nghiệp thiếu tài sản bảo đảm.

Nhìn chung, PGD đã đạt được những kết quả tích cực trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt ở khả năng mở rộng tín dụng và nâng cao hiệu quả thu hồi nợ. Tuy nhiên, để hoạt động cho vay phát triển bền vững hơn trong thời gian tới, PGD cần tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tín dụng, tăng cường kiểm soát rủi ro và mở rộng các hình thức cho vay phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BẢN VIỆT – PHÒNG GIAO DỊCH SÔNG HÀN GIAI ĐOẠN 2026 – 2028

3.1 Định hướng mở rộng hoạt động cho vay KHDN của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

Trong giai đoạn hiện nay, Ngân hàng Bản Việt định hướng phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ hiện đại, đồng thời đẩy mạnh phân khúc KHDN, gắn với mục tiêu tăng trưởng tín dụng an toàn và bền vững. Trên cơ sở đó, hoạt động cho vay KHDN tại PGD Sông Hàn cần được định hướng phù hợp với chiến lược chung của toàn hệ thống và đặc điểm kinh tế tại Đà Nẵng.

Ngân hàng định hướng tập trung vào phân khúc doanh nghiệp, doanh nghiệp có dòng tiền ổn định, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ, du lịch và sản xuất kinh doanh. Đây là nhóm khách hàng phù hợp với chiến lược của Ngân hàng Bản Việt khi vừa đảm bảo khả năng sinh lời, vừa phân tán rủi ro so với các khoản vay quy mô lớn.

Trong quá trình phát triển, hoạt động cho vay được định hướng theo nguyên tắc tăng trưởng đi đôi với kiểm soát rủi ro, hạn chế chạy theo quy mô tín dụng. Ngân hàng ưu tiên các khoản vay có tài sản đảm bảo rõ ràng, phương án kinh doanh khả thi và dòng tiền minh bạch, đồng thời siết chặt tín dụng đối với các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro cao như bất động sản mang tính đầu cơ hoặc các dự án thiếu tính khả thi.

Ngoài ra, Ngân hàng Bản Việt định hướng đẩy mạnh cho vay theo dòng tiền và nâng cao trải nghiệm khách hàng, thông qua việc đơn giản hóa quy trình, rút ngắn thời gian phê duyệt và tăng cường ứng dụng công nghệ trong hoạt động tín dụng. Điều này giúp nâng cao khả năng cạnh tranh, đặc biệt trong phân khúc doanh nghiệp tại các địa bàn năng động tại Đà Nẵng.

Song song với đó, ngân hàng cũng hướng tới đa dạng hóa danh mục tín dụng, tránh tập trung quá mức vào một số ngành nghề nhất định. Việc phân bổ tín dụng hợp lý giữa các lĩnh vực sẽ giúp giảm thiểu rủi ro và nâng cao tính ổn định trong hoạt động cho vay.

Cuối cùng, định hướng quan trọng là nâng cao chất lượng tín dụng, thông qua việc tăng cường công tác thẩm định, giám sát sau cho vay và xử lý nợ. Ngân hàng cần tiếp tục tăng cường đổi mới công nghệ, chú trọng vào việc đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng. Ngân hàng cần nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ cho các cán bộ, điều này sẽ cung cấp các dịch vụ chất lượng cao hơn và mang lại trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng, đồng thời giúp linh hoạt thích ứng trước sự thay đổi của thị trường.

3.2 Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay KHDN của Ngân hàng TMCP Bản Việt – PGD Sông Hàn

3.2.1 Tăng cường công tác huy động vốn

Giải pháp tăng cường huy động vốn đặc biệt từ khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt nguồn vốn trung và dài hạn, giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao tính ổn định nguồn vốn và cải thiện khả năng cân đối kỳ hạn của ngân hàng. Trong điều kiện nhu cầu tín dụng trung dài hạn ngày càng gia tăng, việc mở rộng nguồn vốn tương ứng từ doanh nghiệp giúp ngân hàng chủ động hơn trong hoạt động sử dụng vốn, đồng thời giảm áp lực phụ thuộc vào nguồn vốn ngắn hạn.

Ngân hàng cần khai thác hiệu quả nhóm khách hàng doanh nghiệp đang có quan hệ tín dụng và thanh toán ổn định. Đây là nhóm có dòng tiền lớn, thường xuyên phát sinh số dư nhàn rỗi theo chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi duy trì quan hệ tổng thể, kết hợp nhiều dịch vụ tài chính trong cùng một hệ sinh thái, ngân hàng có khả năng gia tăng tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn, đặc biệt là các khoản tiền gửi trung và dài hạn.

Sản phẩm huy động vốn dành cho doanh nghiệp cần được thiết kế phù hợp với đặc điểm dòng tiền theo chu kỳ. Doanh nghiệp thường có sự biến động dòng tiền theo mùa vụ hoặc tiến độ dự án, vì vậy các sản phẩm tiền gửi cần có tính linh hoạt về kỳ hạn, phương thức trả lãi và điều kiện rút vốn. Việc đa dạng hóa sản phẩm như tiền gửi bậc thang, tiền gửi theo kỳ hạn linh hoạt hoặc tiền gửi gắn với dự án giúp đáp ứng tốt hơn nhu cầu của doanh nghiệp, qua đó nâng cao khả năng thu hút nguồn vốn ổn định.

Chính sách lãi suất và ưu đãi dành cho khách hàng doanh nghiệp cần được xây dựng theo hướng cạnh tranh và phân loại theo mức độ gắn kết với ngân hàng. Những doanh nghiệp có lịch sử giao dịch tốt, sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ có thể được áp

dụng mức lãi suất ưu đãi hoặc gói dịch vụ tài chính tổng hợp. Cách tiếp cận này vừa tạo động lực duy trì nguồn tiền gửi, vừa giúp ngân hàng ổn định nguồn vốn trung dài hạn.

Công tác chăm sóc khách hàng doanh nghiệp cần được thực hiện theo hướng chủ động và sát với đặc điểm từng khách hàng. Cán bộ quan hệ khách hàng giữ vai trò trung tâm trong việc theo dõi dòng tiền, nắm bắt nhu cầu tài chính và tư vấn các giải pháp phù hợp. Việc duy trì tương tác thường xuyên giúp ngân hàng dự báo tốt hơn biến động dòng tiền, từ đó có kế hoạch huy động vốn phù hợp với từng giai đoạn hoạt động của doanh nghiệp.

Hoạt động huy động vốn cũng cần gắn với việc phát triển các dịch vụ tài chính trọn gói như thanh toán, quản lý dòng tiền, chi trả lương qua tài khoản. Khi doanh nghiệp sử dụng đồng bộ các dịch vụ này, dòng tiền sẽ được duy trì ổn định trong hệ thống ngân hàng, tạo điều kiện gia tăng tiền gửi có kỳ hạn và nâng cao tính bền vững của nguồn vốn.

3.2.2 Mở rộng hình thức cho vay tín chấp đối với khách hàng doanh nghiệp

Mở rộng hình thức cho vay tín chấp là giải pháp nhằm đa dạng hóa sản phẩm tín dụng và nâng cao khả năng tiếp cận vốn của khách hàng doanh nghiệp. Trong điều kiện nhiều doanh nghiệp chưa có đủ tài sản bảo đảm hoặc tài sản bảo đảm có giá trị thấp, việc phát triển cho vay tín chấp không chỉ giúp ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng trên thị trường.

Ngân hàng cần mở rộng cho vay tín chấp theo hướng phân nhóm khách hàng. Những doanh nghiệp có lịch sử tín dụng tốt, hoạt động kinh doanh ổn định, dòng tiền minh bạch và duy trì quan hệ lâu dài với ngân hàng có thể được ưu tiên áp dụng hạn mức tín chấp cao hơn hoặc chính sách vay linh hoạt hơn. Việc phân loại khách hàng theo mức độ tín nhiệm giúp ngân hàng vừa kiểm soát được rủi ro vừa mở rộng tín dụng một cách an toàn và hiệu quả.

Đồng thời, ngân hàng cần tăng cường ứng dụng công nghệ và dữ liệu số trong hoạt động cho vay tín chấp. Thông qua dữ liệu giao dịch tài khoản, hóa đơn điện tử, doanh thu thanh toán và lịch sử vay vốn, ngân hàng có thể theo dõi tình hình tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng một cách thường xuyên và chính xác hơn. Điều này

giúp nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng, đồng thời tạo điều kiện mở rộng cho vay tín chấp đối với các doanh nghiệp có năng lực tài chính tốt nhưng thiếu tài sản bảo đảm.

Ngân hàng cũng cần thiết kế các sản phẩm tín chấp phù hợp với từng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp như bổ sung vốn lưu động, tài trợ đơn hàng, tài trợ theo hợp đồng kinh tế hoặc hỗ trợ vốn ngắn hạn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc xây dựng sản phẩm phù hợp với dòng tiền và đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp sẽ góp phần nâng cao khả năng thu hồi nợ và hạn chế rủi ro phát sinh.

Song song với việc mở rộng tín chấp, công tác kiểm tra và giám sát sau cho vay cần được chú trọng hơn. Do các khoản vay tín chấp không có tài sản bảo đảm nên ngân hàng cần thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh, dòng tiền và khả năng thanh toán của khách hàng để kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro và đưa ra biện pháp xử lý phù hợp.

3.2.3 Đa dạng hóa sản phẩm cho vay

Việc mở rộng sản phẩm cho vay theo thời hạn và theo ngành là giải pháp quan trọng nhằm đa dạng hóa danh mục tín dụng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn của khách hàng doanh nghiệp, đồng thời nâng cao khả năng phân tán rủi ro trong hoạt động cho vay. Trong điều kiện nhu cầu vốn của doanh nghiệp ngày càng đa dạng, việc thiết kế sản phẩm tín dụng linh hoạt theo thời hạn và đặc thù ngành nghề giúp ngân hàng tăng khả năng cạnh tranh và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn.

Trước hết, đối với phân loại theo thời hạn, ngân hàng cần phát triển đồng bộ các sản phẩm cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn trên cơ sở bám sát chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cho vay ngắn hạn chủ yếu phục vụ nhu cầu vốn lưu động như thanh toán hàng hóa, chi phí sản xuất hoặc bổ sung vốn tạm thời. Cho vay trung và dài hạn tập trung vào các nhu cầu đầu tư tài sản cố định, mở rộng quy mô sản xuất hoặc triển khai dự án mới. Việc phân chia rõ ràng theo thời hạn giúp ngân hàng quản lý tốt hơn kỳ hạn vốn, hạn chế rủi ro thanh khoản và đảm bảo cân đối nguồn – sử dụng vốn.

Đối với phân loại theo ngành, ngân hàng cần xây dựng các gói sản phẩm tín dụng phù hợp với đặc điểm từng lĩnh vực kinh doanh. Mỗi ngành nghề có đặc thù riêng về dòng tiền, mức độ rủi ro và chu kỳ kinh doanh, do đó cần có cách tiếp cận khác nhau trong thiết kế sản phẩm. Đối với ngành thương mại – dịch vụ, sản phẩm cho vay cần

linh hoạt theo vòng quay vốn nhanh, thời gian thu hồi ngắn và biến động theo mùa vụ. Đối với ngành xây dựng, cần thiết kế sản phẩm theo tiến độ dự án, giải ngân theo từng giai đoạn thi công và gắn với hợp đồng kinh tế. Đối với ngành sản xuất, sản phẩm tín dụng cần phù hợp với chu kỳ sản xuất dài hơn, tập trung vào đầu tư máy móc, nguyên vật liệu và mở rộng công suất.

Việc mở rộng sản phẩm theo ngành không chỉ dừng lại ở thiết kế gói vay mà còn cần gắn với mức độ rủi ro của từng lĩnh vực. Ngân hàng cần phân loại ngành theo mức độ ổn định dòng tiền và triển vọng phát triển để áp dụng chính sách lãi suất, hạn mức và điều kiện vay phù hợp. Những ngành có mức độ rủi ro thấp và dòng tiền ổn định có thể được ưu tiên về hạn mức và lãi suất, trong khi các ngành có tính chu kỳ cao cần áp dụng điều kiện kiểm soát chặt chẽ hơn.

Song song với đó, ngân hàng cần kết hợp linh hoạt giữa sản phẩm theo thời hạn và theo ngành để tạo ra các gói tín dụng chuyên biệt. Ví dụ, gói tín dụng ngắn hạn cho ngành thương mại, gói tín dụng trung hạn cho ngành xây dựng hoặc gói tín dụng dài hạn cho doanh nghiệp sản xuất đầu tư mở rộng. Cách thiết kế này giúp sản phẩm tín dụng sát với nhu cầu thực tế hơn, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay.

Việc mở rộng sản phẩm cho vay theo thời hạn và theo ngành giúp ngân hàng tăng tính linh hoạt trong hoạt động tín dụng, đáp ứng đa dạng nhu cầu của khách hàng doanh nghiệp và đồng thời phân tán rủi ro hiệu quả hơn. Đây là giải pháp quan trọng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững của ngân hàng trong dài hạn.

3.2.4 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và tăng cường công tác kiểm soát tiền vay

Công tác thẩm định là khâu nền tảng trong toàn bộ quy trình cấp tín dụng, có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp. Đây là bước đầu tiên quyết định đến mức độ an toàn của khoản vay, bởi nếu thẩm định không chính xác, ngân hàng có thể đối mặt với rủi ro nợ xấu ngay từ thời điểm phê duyệt tín dụng. Trong bối cảnh Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn đang thực hiện định hướng mở rộng tín dụng đi đôi với kiểm soát rủi ro, việc nâng cao chất lượng thẩm định gắn với tăng cường kiểm soát tiền vay là giải pháp mang tính xuyên suốt và có ý nghĩa quan trọng.

Công tác thẩm định cần được thực hiện theo hướng chặt chẽ, toàn diện và đi vào thực chất, không chỉ dừng lại ở việc kiểm tra tính đầy đủ của hồ sơ mà phải tập trung phân tích sâu năng lực tài chính, dòng tiền, phương án sản xuất kinh doanh, năng lực quản trị cũng như lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng. Trong đó, việc đánh giá khả năng trả nợ cần được ưu tiên dựa trên dòng tiền thực tế từ hoạt động kinh doanh, thay vì phụ thuộc quá nhiều vào tài sản bảo đảm hoặc các số liệu mang tính hình thức.

Để đảm bảo tính chính xác của công tác thẩm định, ngân hàng cần thực hiện đa dạng hóa và kiểm chứng chéo nguồn thông tin. Ngoài báo cáo tài chính do doanh nghiệp cung cấp, cần đối chiếu với hợp đồng kinh tế, hóa đơn đầu vào – đầu ra, sao kê tài khoản và thông tin từ các tổ chức tín dụng khác. Đồng thời, việc khảo sát thực tế tại doanh nghiệp cần được tăng cường nhằm đánh giá trực quan quy mô hoạt động, tình trạng máy móc thiết bị, hàng tồn kho và quy trình vận hành. Cách tiếp cận này giúp cán bộ tín dụng có cái nhìn toàn diện hơn, hạn chế rủi ro từ thông tin sai lệch và nâng cao chất lượng quyết định tín dụng.

Bên cạnh đó, chất lượng thẩm định còn phụ thuộc lớn vào năng lực cán bộ tín dụng, do đó ngân hàng cần chú trọng đào tạo chuyên môn, nâng cao kỹ năng phân tích tài chính, kỹ năng đánh giá ngành nghề và nhận diện rủi ro tín dụng. Việc ứng dụng các công cụ hỗ trợ như hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, mô hình chấm điểm tín dụng và phần mềm phân tích dữ liệu cũng cần được đẩy mạnh nhằm tăng tính khách quan và độ chính xác trong quá trình ra quyết định cho vay. Đồng thời, việc đảm bảo tính độc lập giữa bộ phận thẩm định và bộ phận quan hệ khách hàng là cần thiết để hạn chế yếu tố chủ quan và nâng cao tính minh bạch trong hoạt động tín dụng.

Song song với khâu thẩm định trước khi cho vay, công tác kiểm soát tiền vay sau giải ngân cần được tăng cường như một bước nối tiếp mang tính logic nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro phát sinh. Thực tế cho thấy, nhiều khoản vay mặc dù được thẩm định tương đối tốt nhưng vẫn phát sinh nợ xấu do thiếu giám sát chặt chẽ trong quá trình sử dụng vốn. Vì vậy, ngân hàng cần xây dựng cơ chế kiểm tra sau cho vay thường xuyên, liên tục và phù hợp với từng nhóm khách hàng, trong đó các khoản vay có giá trị lớn hoặc thuộc lĩnh vực rủi ro cao như xây dựng cần được giám sát chặt chẽ hơn.

Công tác kiểm soát cần được triển khai gắn liền với nội dung thẩm định ban đầu, đặc biệt là việc theo dõi mục đích sử dụng vốn và dòng tiền thực tế của doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích biến động tài khoản thanh toán, doanh thu và công nợ, ngân hàng có thể đối chiếu với phương án kinh doanh đã được phê duyệt để đánh giá mức độ tuân thủ và hiệu quả sử dụng vốn vay. Khi phát hiện các dấu hiệu bất thường như doanh thu suy giảm, dòng tiền mất ổn định hoặc chậm thanh toán, cán bộ tín dụng cần kịp thời làm việc với khách hàng để xác định nguyên nhân và có biện pháp xử lý phù hợp.

Ngoài ra, để nâng cao hiệu quả kiểm soát tiền vay, ngân hàng cần gắn trách nhiệm của cán bộ tín dụng với toàn bộ vòng đời khoản vay, từ khâu thẩm định, giải ngân đến giám sát và thu hồi nợ. Điều này không chỉ giúp tăng cường ý thức trách nhiệm mà còn hạn chế tình trạng buông lỏng quản lý sau giải ngân. Việc kết hợp giữa kiểm soát thực tế tại doanh nghiệp và theo dõi hệ thống dữ liệu nội bộ sẽ giúp ngân hàng phát hiện sớm rủi ro và có biện pháp phòng ngừa kịp thời.

3.2.5 Tăng cường hợp tác với doanh nghiệp trên địa bàn

Tăng cường hợp tác với doanh nghiệp trên địa bàn đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng thị phần tín dụng, gia tăng nguồn khách hàng ổn định và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp. Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng ngày càng gia tăng, việc chủ động xây dựng và duy trì quan hệ hợp tác bền vững với doanh nghiệp địa phương giúp ngân hàng củng cố vị thế và tạo lợi thế trong khai thác nguồn khách hàng tiềm năng.

Ngân hàng cần chủ động tiếp cận các doanh nghiệp trên địa bàn thông qua việc xây dựng mạng lưới khách hàng theo từng khu vực, từng ngành nghề và từng nhóm quy mô doanh nghiệp. Việc phân loại khách hàng ngay từ đầu giúp ngân hàng có chiến lược tiếp cận phù hợp, từ đó nâng cao hiệu quả khai thác và giảm chi phí tìm kiếm khách hàng mới. Đối với các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, ngân hàng cần ưu tiên thiết lập quan hệ hợp tác toàn diện thay vì chỉ dừng lại ở quan hệ tín dụng đơn lẻ.

Hoạt động hợp tác cần được mở rộng theo hướng cung cấp gói dịch vụ tài chính tổng thể, bao gồm tín dụng, thanh toán, quản lý dòng tiền, trả lương qua tài khoản và các dịch vụ ngân hàng điện tử. Khi doanh nghiệp sử dụng đồng bộ nhiều sản phẩm dịch

vụ, mức độ gắn kết với ngân hàng sẽ cao hơn, từ đó giúp ngân hàng duy trì nguồn thu ổn định và gia tăng khả năng khai thác nhu cầu vay vốn trong tương lai.

Ngân hàng cần tăng cường vai trò của cán bộ quan hệ khách hàng trong việc kết nối và duy trì mối quan hệ với doanh nghiệp. Cán bộ không chỉ thực hiện nhiệm vụ giới thiệu sản phẩm mà còn cần nắm bắt tình hình hoạt động, nhu cầu vốn và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp để kịp thời tư vấn các giải pháp tài chính phù hợp. Việc theo dõi sát sao quá trình hoạt động của khách hàng giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc mở rộng tín dụng cũng như kiểm soát rủi ro.

Ngoài ra, ngân hàng có thể đẩy mạnh các hoạt động kết nối doanh nghiệp thông qua hội thảo, chương trình gặp gỡ khách hàng, hoặc phối hợp với các hiệp hội doanh nghiệp và chính quyền địa phương. Những hoạt động này không chỉ giúp ngân hàng mở rộng mạng lưới khách hàng mà còn tăng cường mức độ nhận diện thương hiệu và tạo niềm tin đối với cộng đồng doanh nghiệp trên địa bàn.

Việc tăng cường hợp tác với doanh nghiệp cần được thực hiện trên nguyên tắc lâu dài và ổn định, trong đó lợi ích của cả ngân hàng và doanh nghiệp được đảm bảo hài hòa. Khi mối quan hệ hợp tác được củng cố, ngân hàng có thể mở rộng dư nợ một cách bền vững, đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế rủi ro phát sinh.

3.2.6 *Đẩy mạnh hoạt động marketing*

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, hoạt động marketing đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng khách hàng và gia tăng quy mô tín dụng doanh nghiệp. Đối với Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn, việc đẩy mạnh marketing không chỉ nhằm thu hút khách hàng mới mà còn giúp duy trì và khai thác hiệu quả tệp khách hàng hiện hữu, qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay.

Ngân hàng cần chuyển từ cách tiếp cận thụ động sang chủ động tìm kiếm khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn Đà Nẵng. Cán bộ tín dụng cần thường xuyên tiếp cận trực tiếp các doanh nghiệp, nắm bắt nhu cầu vốn theo từng ngành nghề để tư vấn các sản phẩm tín dụng phù hợp. Đối với các lĩnh vực chủ lực như thương mại – dịch vụ, du lịch, xây dựng và logistics, ngân hàng có thể xây dựng các gói tín dụng chuyên biệt gắn với đặc điểm chu kỳ kinh doanh, từ đó nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

Hoạt động marketing cần gắn liền với chăm sóc khách hàng nhằm duy trì mối quan hệ lâu dài. Ngân hàng cần thiết lập cơ chế theo dõi, hỗ trợ khách hàng thường xuyên, kịp thời tư vấn khi doanh nghiệp phát sinh nhu cầu vốn hoặc gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Việc giữ chân khách hàng hiện hữu không chỉ giúp ổn định dư nợ mà còn tạo cơ hội mở rộng quy mô cho vay thông qua việc gia tăng hạn mức hoặc cung cấp thêm các sản phẩm tín dụng khác.

Ngân hàng cần tận dụng hiệu quả các kênh marketing hiện đại như nền tảng số, mạng xã hội và hệ thống dữ liệu khách hàng để nâng cao khả năng tiếp cận thị trường. Việc ứng dụng công nghệ trong marketing giúp ngân hàng tiếp cận đúng đối tượng khách hàng, giảm chi phí tìm kiếm và nâng cao hiệu quả truyền thông. Đồng thời, thông qua phân tích dữ liệu, ngân hàng có thể nhận diện nhóm khách hàng tiềm năng và đưa ra chính sách phù hợp.

Việc đẩy mạnh hoạt động marketing cần được triển khai đồng bộ với chất lượng dịch vụ và tốc độ xử lý hồ sơ. Khi ngân hàng vừa tiếp cận khách hàng tốt, vừa cung cấp dịch vụ nhanh chóng và hiệu quả, uy tín và hình ảnh của Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn sẽ được nâng cao, từ đó tạo nền tảng vững chắc để phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp một cách ổn định và bền vững.

3.2.7 Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng

Đội ngũ cán bộ tín dụng là lực lượng trực tiếp quyết định đến hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, từ khâu tiếp cận khách hàng, thẩm định, giải ngân đến quản lý và thu hồi nợ. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng đội ngũ này có ý nghĩa then chốt đối với Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn trong việc vừa mở rộng tín dụng vừa kiểm soát rủi ro.

Trước hết, ngân hàng cần nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ tín dụng theo hướng hiểu sâu hoạt động thực tế của doanh nghiệp, thay vì chỉ dừng lại ở việc phân tích báo cáo tài chính. Cán bộ cần nắm được đặc điểm từng ngành nghề chủ yếu trên địa bàn Đà Nẵng như thương mại – dịch vụ, du lịch hay xây dựng, từ đó đánh giá chính xác dòng tiền, chu kỳ kinh doanh và mức độ rủi ro của khách hàng. Việc hiểu rõ đặc thù ngành sẽ giúp hạn chế tình trạng thẩm định mang tính hình thức, góp phần nâng cao chất lượng khoản vay.

Ngân hàng cần chú trọng đào tạo kỹ năng thực tiễn, đặc biệt là khả năng nhận diện rủi ro và kiểm soát sau cho vay. Trong nhiều trường hợp, rủi ro không phát sinh ngay tại thời điểm giải ngân mà xuất hiện trong quá trình sử dụng vốn, đòi hỏi cán bộ tín dụng phải theo dõi sát sao tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Việc phát hiện sớm các dấu hiệu bất thường như dòng tiền suy giảm, tiến độ dự án chậm hoặc mất cân đối tài chính sẽ giúp ngân hàng chủ động có biện pháp xử lý, hạn chế phát sinh nợ xấu.

Ngân hàng cần hoàn thiện cơ chế đánh giá hiệu quả công việc theo hướng gắn với chất lượng tín dụng. Hiệu quả của cán bộ không chỉ được đo lường thông qua tăng trưởng dư nợ mà còn phải dựa trên mức độ an toàn của các khoản vay, thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu và khả năng thu hồi nợ. Cách đánh giá này giúp hạn chế tình trạng chạy theo chỉ tiêu, đồng thời nâng cao trách nhiệm của cán bộ trong toàn bộ quá trình cho vay.

Kỹ năng giao tiếp và xây dựng mối quan hệ với khách hàng doanh nghiệp cũng cần được chú trọng. Việc duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng không chỉ giúp giữ chân khách hàng hiện hữu mà còn tạo điều kiện mở rộng khách hàng mới thông qua kênh giới thiệu. Đây là yếu tố quan trọng giúp hoạt động cho vay phát triển ổn định và bền vững trong môi trường cạnh tranh.

Ngân hàng cần xây dựng môi trường làm việc hỗ trợ, tăng cường chia sẻ kinh nghiệm nội bộ và phối hợp giữa các bộ phận liên quan. Khi đội ngũ cán bộ được nâng cao cả về chuyên môn lẫn kỹ năng thực tiễn, hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn sẽ được cải thiện rõ rệt, đảm bảo tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát rủi ro.

3.2.8 Ứng dụng công nghệ số

Ứng dụng công nghệ số và trí tuệ nhân tạo (AI) trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và cải thiện chất lượng phục vụ khách hàng. Trong bối cảnh chuyển đổi số ngày càng phát triển mạnh, việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ không chỉ giúp ngân hàng tối ưu hóa quy trình cho vay mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trước hết, ngân hàng cần đẩy mạnh ứng dụng ngân hàng số và các nền tảng trực tuyến trong hoạt động cho vay doanh nghiệp. Thông qua ứng dụng mobile banking hoặc

internet banking, doanh nghiệp có thể thực hiện nhiều giao dịch như đăng ký vay vốn, gửi hồ sơ trực tuyến, tra cứu hạn mức tín dụng, theo dõi lịch trả nợ và thanh toán khoản vay mà không cần trực tiếp đến ngân hàng. Điều này giúp tiết kiệm thời gian, giảm thủ tục giấy tờ và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Ngân hàng cũng cần tăng cường ứng dụng AI trong hoạt động phân tích và quản lý tín dụng. AI có thể hỗ trợ phân tích dữ liệu tài chính, dòng tiền, lịch sử giao dịch và khả năng trả nợ của doanh nghiệp để đưa ra đánh giá nhanh chóng và chính xác hơn. Việc ứng dụng AI giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả thẩm định khách hàng, hỗ trợ phát hiện sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro và hạn chế phụ thuộc quá nhiều vào đánh giá thủ công của cán bộ tín dụng.

Đồng thời, công nghệ số còn giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả quản lý và chăm sóc khách hàng doanh nghiệp. Thông qua hệ thống dữ liệu tập trung, ngân hàng có thể theo dõi nhu cầu vay vốn, lịch sử giao dịch và mức độ sử dụng sản phẩm dịch vụ của từng khách hàng để đưa ra các chính sách chăm sóc và tư vấn phù hợp. Việc cá nhân hóa sản phẩm tín dụng dựa trên dữ liệu khách hàng sẽ góp phần nâng cao khả năng giữ chân khách hàng và mở rộng tệp khách hàng mới.

Ngân hàng cũng cần ứng dụng công nghệ trong công tác kiểm tra và giám sát sau cho vay. Việc theo dõi dòng tiền, lịch sử thanh toán và tình hình sử dụng vốn thông qua hệ thống dữ liệu số giúp ngân hàng phát hiện kịp thời các dấu hiệu bất thường như chậm trả nợ, doanh thu suy giảm hoặc biến động dòng tiền lớn. Từ đó, ngân hàng có thể chủ động đưa ra các biện pháp xử lý phù hợp nhằm hạn chế phát sinh nợ xấu và nâng cao chất lượng cho vay doanh nghiệp.

Bên cạnh việc đầu tư công nghệ, ngân hàng cần chú trọng nâng cao trình độ công nghệ số cho đội ngũ cán bộ nhân viên nhằm đảm bảo khả năng khai thác và vận hành hiệu quả các hệ thống số hóa. Việc kết hợp giữa công nghệ hiện đại và năng lực chuyên môn của cán bộ tín dụng sẽ góp phần mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp trong thời gian tới.

3.3 Một số kiến nghị đề ra

3.3.1 Đối với Ngân hàng Nhà Nước

Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của các ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn nói riêng, Ngân hàng Nhà nước cần có những định hướng và chính sách hỗ trợ phù hợp trong thời gian tới.

Trước hết, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng doanh nghiệp theo hướng rõ ràng, minh bạch và phù hợp với thực tiễn. Các quy định về cho vay, tài sản đảm bảo, phân loại nợ và trích lập dự phòng cần được điều chỉnh linh hoạt hơn, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biến động. Việc hoàn thiện hành lang pháp lý sẽ giúp các ngân hàng thương mại chủ động hơn trong hoạt động cho vay, đồng thời giảm thiểu rủi ro pháp lý phát sinh.

Ngân hàng Nhà nước cần điều hành chính sách tiền tệ ổn định, linh hoạt nhằm hỗ trợ tăng trưởng tín dụng hợp lý. Việc kiểm soát lãi suất và cung tiền cần được thực hiện phù hợp với diễn biến kinh tế, tạo điều kiện để các ngân hàng thương mại giảm chi phí vốn, từ đó có thể cung cấp các khoản vay với lãi suất cạnh tranh cho doanh nghiệp. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp tại Đà Nẵng, nơi hoạt động kinh tế phụ thuộc nhiều vào dịch vụ và du lịch, dễ bị tác động bởi biến động thị trường.

Ngân hàng Nhà nước cần nâng cao chất lượng và phạm vi hoạt động của hệ thống thông tin tín dụng, đảm bảo cung cấp dữ liệu đầy đủ, kịp thời và chính xác về lịch sử tín dụng của doanh nghiệp. Khi hệ thống thông tin được hoàn thiện, các ngân hàng thương mại sẽ có cơ sở đánh giá khách hàng tốt hơn, từ đó nâng cao chất lượng thẩm định và hạn chế rủi ro tín dụng.

Ngân hàng Nhà nước cần có chính sách khuyến khích các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cụ thể, có thể xem xét cơ chế hỗ trợ như nới lỏng một số điều kiện vay vốn, triển khai các chương trình bảo lãnh tín dụng hoặc hỗ trợ lãi suất. Điều này sẽ giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vốn hơn, đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường công tác thanh tra, giám sát hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại theo hướng vừa đảm bảo an toàn hệ thống, vừa tạo

điều kiện cho các ngân hàng chủ động trong hoạt động kinh doanh. Việc giám sát hiệu quả sẽ giúp phát hiện sớm các rủi ro tiềm ẩn, từ đó có biện pháp xử lý kịp thời, đảm bảo sự ổn định của toàn hệ thống ngân hàng.

3.3.2 Đối với Ngân hàng TMCP Bản Việt

Để mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại các đơn vị trực thuộc, đặc biệt là PGD Sông Hàn, Ngân hàng TMCP Bản Việt cần có những định hướng và hỗ trợ cụ thể từ hội sở nhằm tạo điều kiện cho chi nhánh, phòng giao dịch phát triển tín dụng một cách an toàn và bền vững.

Trước hết, ngân hàng cần hoàn thiện chính sách tín dụng theo hướng linh hoạt và phù hợp hơn với đặc thù từng địa bàn. Đối với khu vực Đà Nẵng, nơi cơ cấu kinh tế thiên về dịch vụ, du lịch và xây dựng, hội sở cần ban hành các chính sách tín dụng chuyên biệt cho từng ngành nghề, đồng thời điều chỉnh điều kiện cho vay theo hướng phù hợp với chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này giúp các đơn vị kinh doanh chủ động hơn trong việc tiếp cận và phục vụ khách hàng.

Ngân hàng cần tăng cường phân cấp, ủy quyền cho các chi nhánh và phòng giao dịch trong hoạt động phê duyệt tín dụng. Việc rút ngắn quy trình phê duyệt, giảm bớt các tầng nấc trung gian sẽ giúp đẩy nhanh tiến độ giải ngân, nâng cao khả năng cạnh tranh trong việc thu hút khách hàng doanh nghiệp. Song song đó, cần thiết lập cơ chế kiểm soát nội bộ hiệu quả nhằm đảm bảo việc phân quyền không làm gia tăng rủi ro tín dụng.

Ngân hàng cần đầu tư mạnh hơn vào hệ thống công nghệ thông tin nhằm hỗ trợ hoạt động cho vay. Việc hoàn thiện các hệ thống quản lý tín dụng, phân tích dữ liệu khách hàng và cảnh báo rủi ro sẽ giúp nâng cao chất lượng thẩm định, đồng thời hỗ trợ kiểm soát sau cho vay hiệu quả hơn. Khi quy trình được số hóa, thời gian xử lý hồ sơ sẽ được rút ngắn, góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Ngân hàng cần chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ cán bộ tín dụng. Các chương trình đào tạo cần gắn với thực tiễn, tập trung vào kỹ năng thẩm định, phân tích tài chính doanh nghiệp và quản trị rủi ro. Đồng thời, cần xây dựng cơ chế đánh giá hiệu quả công việc dựa trên cả tăng trưởng tín dụng và chất lượng khoản vay, nhằm nâng cao trách nhiệm của cán bộ trong quá trình tác nghiệp.

Ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động marketing và xây dựng thương hiệu ở phân khúc khách hàng doanh nghiệp. Việc triển khai các chương trình tiếp cận khách hàng, xây dựng mối quan hệ đối tác với doanh nghiệp sẽ giúp mở rộng tệp khách hàng và gia tăng quy mô tín dụng. Bên cạnh đó, cần có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp nhằm duy trì và phát triển mối quan hệ lâu dài.

Ngân hàng cần xem xét triển khai thêm các sản phẩm tín dụng linh hoạt, trong đó có các hình thức cho vay dựa trên dòng tiền hoặc tín chấp có kiểm soát. Điều này giúp mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt là các doanh nghiệp chưa có nhiều tài sản đảm bảo nhưng có hoạt động kinh doanh ổn định.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương này đã tập trung đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn trên cơ sở định hướng phát triển của ngân hàng và những hạn chế còn tồn tại được phân tích ở chương trước. Các giải pháp được đưa ra không chỉ hướng đến mục tiêu mở rộng quy mô tín dụng mà còn chú trọng nâng cao chất lượng cho vay, kiểm soát rủi ro và cải thiện khả năng thu hồi nợ trong quá trình hoạt động.

Nội dung chương đã đề cập đến nhiều giải pháp quan trọng như tăng cường công tác huy động vốn, mở rộng sản phẩm cho vay theo từng nhu cầu và ngành nghề của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng thẩm định và quản lý sau cho vay, mở rộng hình thức cho vay tín chấp, tăng cường hợp tác với doanh nghiệp trên địa bàn, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số và trí tuệ nhân tạo trong hoạt động tín dụng. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp này sẽ góp phần giúp PGD nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, cải thiện chất lượng tín dụng và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Nhìn chung, nếu các giải pháp được triển khai phù hợp và hiệu quả, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn sẽ tiếp tục được cải thiện cả về quy mô lẫn chất lượng, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định, bền vững của PGD trong thời gian tới.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng phát triển và mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gia tăng, hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng đối với sự phát triển của Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn. Đây không chỉ là hoạt động mang lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng mà còn góp phần hỗ trợ doanh nghiệp bổ sung vốn, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh và thúc đẩy phát triển kinh tế trên địa bàn.

Thông qua việc vận dụng cơ sở lý luận kết hợp với quá trình phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn giai đoạn 2023–2025, khóa luận đã đánh giá được những kết quả đạt được cũng như một số hạn chế còn tồn tại trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp. Trong giai đoạn này, doanh số cho vay và doanh số thu nợ đều có xu hướng tăng trưởng tích cực, chất lượng tín dụng cơ bản được kiểm soát và hoạt động cho vay doanh nghiệp ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu tín dụng của PGD. Tuy nhiên, hoạt động cho vay vẫn còn tồn tại một số hạn chế như cơ cấu tín dụng chưa thực sự cân đối và áp lực kiểm soát rủi ro tín dụng trong quá trình mở rộng quy mô cho vay.

Từ kết quả nghiên cứu, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Bản Việt – PGD Sông Hàn như mở rộng sản phẩm cho vay, nâng cao chất lượng quản lý tín dụng, tăng cường kiểm tra sau cho vay, mở rộng hình thức cho vay tín chấp và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động tín dụng. Nếu được triển khai hiệu quả, các giải pháp này sẽ góp phần nâng cao chất lượng cho vay, hạn chế rủi ro tín dụng và mở rộng hoạt động kinh doanh của PGD trong thời gian tới.

Do kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý thầy cô để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại – TS Nguyễn Minh Kiều – NXB Thống kê
2. Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại – PGS.TS Trâm Thị Xuân Hương – NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh
3. Luật TCTD 32/2024/QH15
4. Luật Doanh nghiệp 59/2020/QH14
5. Thông tư số 39/2016/TT-NHNN: Thông tư quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng
6. Thông tư 31/2024/TT – NHNN: Thông tư quy định về phân loại tài sản có trong hoạt động của ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài
7. Web: <https://bvbank.net.vn/>