

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG
CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG PHÒNG GIAO DỊCH 2 THÁNG 9**

Giảng viên hướng dẫn:

Th.S Nguyễn Thị Ngọc

Sinh viên thực hiện:

Hoàng Thị Phương Thảo

Khóa học:

2022 - 2026

Lớp:

22NH1

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình học tập tại Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, em đã nhận được sự quan tâm, giảng dạy và hỗ trợ tận tình từ thầy cô, giúp em trang bị những kiến thức chuyên môn và kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng, làm nền tảng cho quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Lời đầu tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã trực tiếp giảng dạy em trong suốt thời gian học tập. Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Ngọc - giảng viên hướng dẫn, người đã tận tình hướng dẫn, góp ý và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp, giúp em định hướng nội dung cũng như hoàn thiện báo cáo đúng yêu cầu học phần.

Tiếp theo, em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Phòng Giao dịch 2 Tháng 9 đã tạo điều kiện cho em được thực tập tại đơn vị. Em xin chân thành cảm ơn các anh/chị cán bộ, nhân viên tại Phòng Giao dịch 2 Tháng 9 đã nhiệt tình hướng dẫn, hỗ trợ và chia sẻ những kinh nghiệm thực tế trong quá trình thực tập, giúp em hiểu rõ hơn về các nghiệp vụ ngân hàng cũng như tác phong làm việc chuyên nghiệp trong môi trường tài chính - ngân hàng.

Cuối cùng, em xin cảm ơn gia đình và bạn bè đã luôn động viên, khích lệ tinh thần để em hoàn thành tốt kỳ thực tập và khóa luận tốt nghiệp này. Do thời gian thực tập và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế, bài khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và đơn vị thực tập để bài khóa luận được hoàn thiện hơn ạ.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Hoàng Thị Phương Thảo

[illegible]

Nguyễn Thị Ngọc

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH SÁCH BẢNG BIỂU	vii
DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ	viii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	ix
LỜI MỞ ĐẦU	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại	1
1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại	1
1.1.2. Các hoạt động của ngân hàng thương mại	1
1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn	1
1.1.2.2. Hoạt động cấp tín dụng	2
1.1.2.3. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	2
1.1.2.4. Các hoạt động kinh doanh và dịch vụ khác	2
1.2. Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại	2
1.2.1. Khái niệm về cho vay sản xuất kinh doanh	2
1.2.2. Đặc điểm cho vay sản xuất kinh doanh	3
1.2.3. Phân loại cho vay sản xuất kinh doanh	4
1.2.4. Vai trò cho vay sản xuất kinh doanh	6
1.2.5. Quan điểm về nâng cao hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh	7
1.2.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh	7
1.2.6.1. Doanh số cho vay sản xuất kinh doanh	7
1.2.6.2. Doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh	8
1.2.6.3. Dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh	9
1.2.6.4. Nợ quá hạn	10
1.2.6.5. Tỷ lệ nợ quá hạn	10
1.2.6.6. Nợ xấu	11
1.2.6.7. Tỷ lệ nợ xấu	11
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh	12

1.3.1. Nhân tố khách quan	12
1.3.1.1. Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội	12
1.3.1.2. Môi trường pháp lý	12
1.3.1.3. Môi trường văn hóa	13
1.3.1.4. Môi trường cạnh tranh	13
1.3.1.5. Môi trường khoa học - công nghệ	13
1.3.1.6. Chính sách nhà nước	13
1.3.2. Nhân tố chủ quan	14
1.3.2.1. Yếu tố thuộc về Ngân hàng	14
1.3.2.2. Yếu tố thuộc về khách hàng	15
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	16
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI	
NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PHÒNG GIAO	
DỊCH 2 THÁNG 9	17
2.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9	17
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)	17
2.1.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9	19
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 Đà Nẵng	21
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	23
2.2.1. Tình hình hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	23
2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	26
2.2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	29
2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	32

2.2.1. Quy trình cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông	32
2.2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	33
2.2.2.1. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	34
2.2.2.2. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo đối tượng tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	37
2.2.2.3. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo kỳ hạn tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	41
2.2.2.4. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo hình thức đảm bảo tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	45
2.3. Đánh giá chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025	48
2.3.1. Những kết quả đạt được	48
2.3.2. Những hạn chế	49
2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế	50
2.3.3.1. Nguyên nhân khách quan	50
2.3.3.2. Nguyên nhân chủ quan	51
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	53
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD 2 THÁNG 9	54
3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của OCB - PGD 2 Tháng 9 trong thời gian tới	54
3.2. Các giải pháp nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	55
3.2.1. Giải pháp cân đối lại cơ cấu kỳ hạn và điều tiết doanh số thu nợ	55
3.2.2. Giải pháp mở rộng phân khúc khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME)	55
3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay tín chấp thông qua phát triển nhóm khách hàng gắn kết truyền thống tại Phòng giao dịch	56

3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và kiểm soát nợ xấu	56
3.2.5. Đổi mới phương thức tiếp cận thị trường và ứng dụng công nghệ số	57
3.3. Các kiến nghị nhằm nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng	
TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9	58
3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ	58
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước (NHNN)	59
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Phương Đông	60
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	61
KẾT LUẬN	62
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Hoạt động huy động vốn tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	24
Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	27
Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	30
Bảng 2.4. Cho vay SXKD tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	35
Bảng 2.5. Cho vay SXKD theo đối tượng tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	38
Bảng 2.6: Cho vay SXKD theo kỳ hạn tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	42
Bảng 2.7. Cho vay SXKD theo hình thức đảm bảo tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025	46

DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ

Hình 2.1: Logo Ngân hàng TMCP Phương Đông	18
Hình 2.2: Phòng giao dịch 2 Tháng 9	21
Hình 2.3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của OCB - Phòng giao dịch 2 Tháng 9	22
Biểu đồ 2.2: Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023-2025	25
Sơ đồ 2.1. Quy trình cấp tín dụng cho vay SXKD tại OCB - PGD 2 Tháng 9	33

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Ý nghĩa
OCB	Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông
TMCP	Thương mại cổ phần
PGD	Phòng giao dịch
NHTM	Ngân hàng thương mại
KHCN	Khách hàng cá nhân
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
VBHN	Văn bản hợp nhất
NHNN	Ngân hàng nhà nước
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TT	Thông tư
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
ĐVT	Đơn vị tính

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng phát triển và cạnh tranh gay gắt, hoạt động tín dụng luôn giữ vai trò cốt lõi trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Đặc biệt, cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh, doanh nghiệp không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương mà còn là nguồn mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Phòng giao dịch 2 Tháng 9, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong những năm gần đây có sự tăng trưởng về quy mô dư nợ và số lượng khách hàng. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: chất lượng tín dụng chưa thực sự ổn định, công tác thẩm định còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cán bộ tín dụng, áp lực cạnh tranh từ các ngân hàng khác trên địa bàn ngày càng cao, và rủi ro tín dụng trong bối cảnh kinh tế biến động. Mặt khác, khu vực hộ kinh doanh và cá nhân sản xuất kinh doanh trên địa bàn ngày càng mở rộng, nhu cầu vốn phục vụ hoạt động kinh doanh ngày càng lớn. Điều này đặt ra yêu cầu chi nhánh cần có những giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay, vừa đảm bảo tăng trưởng dư nợ, vừa kiểm soát tốt rủi ro. Xuất phát từ vai trò quan trọng của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong cơ cấu tín dụng của chi nhánh, đồng thời qua quá trình thực tập và tìm hiểu thực tế tại đơn vị, em nhận thấy việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn cao. Vì vậy, em quyết định lựa chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9” làm khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Thông qua việc thực hiện đề tài “Giải pháp nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông – Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9”, em hướng đến các mục tiêu sau:

❖ *Mục tiêu chung*

Mục tiêu chung của đề tài là phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Đà

Năng, Phòng giao dịch 2 Tháng 9 từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị trong thời gian tới.

❖ *Mục tiêu cụ thể*

Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay.

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9 trong thời gian qua.

Xác định những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị.

Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9 trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

❖ *Đối tượng nghiên cứu*

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9

❖ *Phạm vi nghiên cứu*

- Phạm vi không gian: Đề tài được nghiên cứu tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9.

- Phạm vi thời gian: Số liệu phân tích trong giai đoạn 2023 - 2025.

- Phạm vi nội dung: Tập trung nghiên cứu hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, phân tích thực trạng chất lượng cho vay và đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng trong thời gian tới.

4. Phương pháp nghiên cứu:

❖ *Phương pháp thu thập dữ liệu:*

Số liệu được thu thập từ báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo dư nợ và nợ xấu của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 - 2025. Ngoài ra, đề tài còn tham khảo giáo trình, sách chuyên ngành, các văn bản quy định của Ngân hàng Nhà nước và các tài liệu liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng.

❖ *Phương pháp phân tích dữ liệu:*

Tổng hợp, phân loại và trình bày số liệu về dư nợ, doanh số cho vay, nợ xấu, lợi nhuận... qua các năm. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh chất lượng cho vay, từ đó tổng hợp để rút ra nhận xét về thực trạng, nguyên nhân và hạn chế.

❖ *Phương pháp so sánh:*

So sánh số liệu giữa các năm để đánh giá mức độ tăng trưởng và biến động của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân.

❖ *Phương pháp suy luận logic:*

Dựa trên kết quả phân tích để đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng cho vay khách hàng cá nhân trong thời gian tới.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (NHTM) là định chế tài chính trung gian đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Ngân hàng có lịch sử ra đời rất lâu, khoảng 3000 năm trước công nguyên. Từ nghề đổi tiền của một số thương nhân dần dần hình thành nên các tổ chức nhận tiền gửi, cho vay, chuyển tiền, thanh toán ...v.v, hoạt động như các NHTM. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường theo xu hướng hội nhập quốc tế hiện nay, các NHTM không ngừng phát triển hình thành mạng lưới rộng khắp toàn cầu, hoạt động ngân hàng có tính hệ thống cao, được xem như một kênh chu chuyển vốn quan trọng và cung ứng dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng và phong phú tác động đáng kể đến sự phát triển của nền kinh tế thị trường.

Theo khoản 23 điều 4, *Luật các tổ chức tín dụng năm 2024 "Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận"*

Như vậy, NHTM là tổ chức được thành lập theo quy định của pháp luật, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, với hoạt động thường xuyên là nhận tiền gửi dưới nhiều hình thức khác nhau và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán cho các chủ thể trong nền kinh tế, nhằm mục tiêu lợi nhuận.

1.1.2. Các hoạt động của ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là hoạt động tạo lập nguồn vốn kinh doanh, đóng vai trò là hoạt động tiền đề bao gồm:

- Tiền gửi: Là nguồn vốn quan trọng nhất, gồm tiền gửi không kỳ hạn (phục vụ thanh toán) và tiền gửi có kỳ hạn (tiền gửi tiết kiệm).
- Phát hành giấy tờ có giá: Ngân hàng phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu để chủ động huy động vốn trung và dài hạn.
- Vốn vay: Vay từ Ngân hàng Trung ương (tái cấp vốn) hoặc vay các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng.

1.1.2.2. Hoạt động cấp tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động sử dụng vốn để sinh lời, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản và lợi nhuận của ngân hàng.

- Cho vay: Cung ứng vốn cho khách hàng (cá nhân, doanh nghiệp) với cam kết hoàn trả cả gốc và lãi sau một khoảng thời gian nhất định.
- Chiết khấu, tái chiết khấu: Mua lại các giấy tờ có giá (thương phiếu, trái phiếu) chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng.
- Bảo lãnh: Cam kết bằng văn bản về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng.
- Cho thuê tài chính: Cấp tín dụng dưới hình thức cho thuê tài sản cố định trong một thời hạn nhất định.

1.1.2.3. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

Hoạt động mang lại thu nhập từ phí dịch vụ, ít rủi ro và phản ánh trình độ công nghệ của ngân hàng.

- Dịch vụ thanh toán: thực hiện các giao dịch chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, ủy nhiệm thu/chi và cung ứng phương tiện thanh toán (Séc, thẻ ATM).
- Kinh doanh ngoại hối: mua bán ngoại tệ, vàng bạc và thực hiện các giao dịch phái sinh tiền tệ.
- Dịch vụ ngân quỹ: thu hộ, chi hộ, kiểm đếm và bảo quản vật quý giá, giấy tờ có giá

1.1.2.4. Các hoạt động kinh doanh và dịch vụ khác

Ngoài các hoạt động chính trên, NHTM còn thực hiện nhiều hoạt động khác nhằm đa dạng hóa nguồn thu như:

- Đầu tư tài chính: góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp hoặc mua trái phiếu Chính phủ.
- Đại lý bảo hiểm và tư vấn: liên kết bán bảo hiểm (Bancassurance) và tư vấn tài chính, đầu tư cho khách hàng

1.2. Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về cho vay sản xuất kinh doanh

Theo khoản 7, điều 4 Luật các tổ chức tín dụng năm 2024 "*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"

Theo PGS.TS.Nguyễn Minh Kiều:"*Cho vay sản xuất kinh doanh là loại cho vay nhằm giúp khách hàng bổ sung vốn thiếu hụt trong hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ"*

1.2.2. Đặc điểm cho vay sản xuất kinh doanh

Cho vay sản xuất kinh doanh là một trong những hoạt động cho vay quan trọng của ngân hàng thương mại, giúp cá nhân và doanh nghiệp có nguồn vốn để duy trì, mở rộng hoạt động kinh doanh.

❖ Thời hạn của các khoản vay:

Thời hạn cho vay sản xuất kinh doanh linh hoạt, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động và đầu tư tài sản cố định của khách hàng. Đối với khách hàng cá nhân (KHCN) như hộ kinh doanh cá thể, tiểu thương thường vay vốn để nhập hàng, trả lương nhân công, thuê mặt bằng hoặc xoay vòng vốn trong các đợt kinh doanh ngắn hạn. Do đó, các khoản vay thường kéo dài từ vài tháng đến một năm, phù hợp với chu kỳ kinh doanh nhanh của khách hàng. Đối với khách hàng doanh nghiệp (KHĐN) cũng có nhu cầu vay vốn để thanh toán nguyên vật liệu hoặc đảm bảo dòng tiền hoạt động. Một số doanh nghiệp có thể vay trung hạn hoặc dài hạn để đầu tư trang thiết bị, mở rộng sản xuất.

❖ Nhu cầu vay vốn phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh:

Mỗi lĩnh vực kinh doanh có chu kỳ hoạt động khác nhau, ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu vay vốn của khách hàng. Đối với KHCN như hộ kinh doanh cá thể, người bán hàng nhỏ lẻ thường có nhu cầu vay vốn theo mùa vụ. Ví dụ, hộ kinh doanh buôn bán hoa tết, thời trang, thực phẩm thường cần vốn cao vào những tháng cao điểm và giảm dần vào mùa thấp điểm. Đối với KHĐN cũng có chu kỳ kinh doanh riêng, đặc biệt là các ngành như nông nghiệp, du lịch, bán lẻ. Nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp có thể tăng cao vào mùa sản xuất, nhập nguyên liệu và giảm xuống khi bước vào giai đoạn tiêu thụ sản phẩm. Do đó, ngân hàng cần có chính sách cho vay linh hoạt để đáp ứng nhu cầu theo từng giai đoạn kinh doanh.

❖ Khoản vay có giá trị nhỏ nhưng quy mô các khoản vay lớn:

Mặc dù giá trị từng khoản vay không quá lớn, nhưng số lượng khoản vay lại rất nhiều, tạo nên quy mô lớn. Đối với KHCN vay vốn sản xuất kinh doanh thường chi

vay từ vài chục triệu đến vài trăm triệu đồng để nhập hàng, mở rộng quầy hàng hoặc mua thiết bị phục vụ kinh doanh. Tuy nhiên, số lượng khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn rất lớn, đặc biệt là các hộ kinh doanh cá thể, làm tăng quy mô tổng dư nợ trong nhóm này. Đối với KHDN có nhu cầu vay lớn hơn, có thể từ vài tỷ đến hàng trăm tỷ đồng để mở rộng nhà xưởng, đầu tư máy móc, mở rộng quy mô sản xuất. Mặc dù giá trị từng khoản vay cao hơn so với KHCN, nhưng số lượng doanh nghiệp vay vốn ít hơn so với khách hàng cá nhân.

❖ Chi phí thẩm định lớn:

Chi phí thẩm định và quản lý các khoản vay sản xuất kinh doanh thường cao do số lượng hồ sơ vay vốn lớn. Đối với KHCN thì do số lượng hộ kinh doanh cá thể, người bán hàng nhỏ lẻ vay vốn nhiều, ngân hàng phải xử lý rất nhiều hồ sơ nhỏ lẻ, dẫn đến chi phí thẩm định cao. Quy trình xét duyệt bao gồm kiểm tra lịch sử cho vay, đánh giá tài sản đảm bảo, thẩm định năng lực tài chính của cá nhân. Đối với KHDN thì dù số lượng khoản vay ít hơn so với KHCN, nhưng giá trị khoản vay lớn khiến quá trình thẩm định phức tạp hơn. Ngân hàng cần xem xét kỹ báo cáo tài chính, khả năng trả nợ, dòng tiền doanh nghiệp và tiềm năng phát triển trước khi phê duyệt khoản vay.

❖ Lãi suất thường cao hơn so với các khoản vay khác:

Lãi suất cho vay sản xuất kinh doanh thường cao hơn so với các khoản vay khác, do rủi ro của hoạt động cho vay cao hơn. Đối với KHCN thì lãi suất thường cao hơn do khách hàng cá nhân có mức độ rủi ro cao hơn doanh nghiệp. Cá nhân kinh doanh nhỏ lẻ dễ bị ảnh hưởng bởi biến động thị trường, dòng tiền không ổn định, do đó ngân hàng áp dụng mức lãi suất cao để bù đắp rủi ro. Còn đối với KHDN thường có dòng tiền ổn định hơn, báo cáo tài chính rõ ràng và có tài sản đảm bảo lớn hơn, do đó mức lãi suất có thể thấp hơn so với KHCN. Tuy nhiên, đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, rủi ro vẫn cao, nên lãi suất có thể cao hơn so với doanh nghiệp lớn có nền tảng tài chính vững mạnh.

1.2.3. Phân loại cho vay sản xuất kinh doanh

❖ Theo đối tượng khách hàng

- Cá nhân: Là khoản vay dành cho cá nhân, hộ kinh doanh cá thể để phục vụ hoạt động buôn bán, kinh doanh nhỏ. Mục đích là mua nguyên vật liệu, nhập hàng hóa, mở cửa hàng, bổ sung vốn kinh doanh

- Doanh nghiệp: Là khoản vay dành cho các doanh nghiệp, công ty, tổ chức kinh tế nhằm phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Mục đích là bổ sung vốn lưu động, đầu tư máy móc, mở rộng nhà xưởng, thực hiện dự án.

❖ Theo thời hạn

- Vay ngắn hạn: Thời hạn vay dưới 12 tháng. Phù hợp với cho vay bổ sung vốn lưu động, thanh toán lương, nguyên vật liệu.

- Vay trung hạn: Thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm. Dùng để đầu tư máy móc, phương tiện vận tải hoặc mở rộng quy mô sản xuất nhỏ.

- Vay dài hạn: Thời hạn trên 5 năm. Phù hợp cho các dự án đầu tư lớn, xây dựng nhà xưởng, bất động sản kinh doanh.

❖ Theo hình thức đảm bảo

Vay thế chấp: Có tài sản đảm bảo là điều kiện bắt buộc để khách hàng có thể vay thế chấp. Các loại tài sản thuộc sở hữu của chính người đi vay và được thẩm định giá trị bởi ngân hàng. Đây là hình thức vay phù hợp với những doanh nghiệp hoặc hộ kinh doanh có nhu cầu vay số vốn lớn để phục vụ sản xuất.

Vay tín chấp: Là hình thức vay mà người vay không cần tài sản đảm bảo. Ngân hàng sẽ dựa vào doanh thu, lợi nhuận, uy tín, lịch sử tín dụng, khả năng trả nợ của doanh nghiệp và hộ kinh doanh để quyết định có cho vay hay không.

Vay cầm cố: Là hình thức vay vốn mà khách hàng dùng tài sản thuộc sở hữu của mình giao cho ngân hàng giữ để đảm bảo nghĩa vụ trả nợ. Các tài sản cầm cố thường là tiền gửi, sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá, vàng hoặc các tài sản có tính thanh khoản cao. Nếu khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả nợ, ngân hàng có quyền xử lý tài sản cầm cố để thu hồi nợ.

❖ Theo phương thức cho vay

Theo điều 27, thông tư số: 21/VBHN-NHNN quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng, tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng việc áp dụng các phương thức cho vay như sau:

Cho vay từng lần: Mỗi lần cho vay, tổ chức tín dụng và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay và ký kết thỏa thuận cho vay.

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

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

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

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

Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán: Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng một mức thấu chi tối đa để thực hiện dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Mức thấu chi tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian tối đa 01 (một) năm.

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

1.2.4. Vai trò cho vay sản xuất kinh doanh

Vai trò đối với nền kinh tế : Cho vay sản xuất kinh doanh góp phần thúc đẩy quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa, từ đó hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng giúp các doanh nghiệp và hộ kinh doanh có điều kiện mở rộng quy mô hoạt động, đầu tư vào máy móc, công nghệ và nâng cao năng lực sản xuất. Bên cạnh đó, việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh còn góp phần tạo thêm việc làm cho người lao động, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống xã hội.

Vai trò đối với ngân hàng : Cho vay sản xuất kinh doanh là một trong những nguồn mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng thông qua lãi vay và các khoản phí

liên quan. Đồng thời, việc mở rộng hoạt động tín dụng còn giúp ngân hàng tăng cường quan hệ với khách hàng, mở rộng thị phần và nâng cao uy tín trên thị trường tài chính.

Vai trò đối với khách hàng : Giúp các cá nhân và doanh nghiệp có thể tiếp cận nguồn vốn kịp thời để bổ sung vốn lưu động, đầu tư tài sản cố định hoặc triển khai các dự án kinh doanh mới. Điều này giúp khách hàng tận dụng được các cơ hội kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh và cải thiện hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.5. Quan điểm về nâng cao hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh

Có thể hiểu, nâng cao là quá trình thực hiện các biện pháp nhằm cải thiện và làm cho một hoạt động đạt kết quả tốt hơn so với trước đây. Trong lĩnh vực ngân hàng, nâng cao thường gắn với việc tăng hiệu quả hoạt động, cải thiện chất lượng dịch vụ, mở rộng quy mô hoạt động và hạn chế các rủi ro phát sinh.

Như vậy, nâng cao hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh được hiểu là quá trình ngân hàng thương mại áp dụng các biện pháp nhằm cải thiện cả về quy mô và chất lượng của hoạt động cho vay đối với nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Việc nâng cao hoạt động cho vay không chỉ thể hiện ở sự gia tăng về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, mà còn ở việc kiểm soát và giảm thiểu nợ quá hạn, nợ xấu. Mức độ nâng cao của hoạt động này thường được đánh giá thông qua các chỉ tiêu như: doanh số cho vay, dư nợ cho vay, tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu. Qua đó, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng mà còn hỗ trợ thúc đẩy sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế.

1.2.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh

1.2.6.1. Doanh số cho vay sản xuất kinh doanh

Là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền ngân hàng cho khách hàng vay trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm bao gồm nợ đã thu hồi được và chưa thu hồi được. Từ đó, nếu biết được doanh số cho vay khách hàng 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 sản xuất kinh doanh (SXKD) của ngân hàng.

Chênh lệch qua các năm của doanh số cho vay khách hàng được thể hiện về mặt tuyệt đối và tương đối giữa năm này so với năm trước. Chênh lệch tuyệt đối thể hiện quy mô tăng trưởng. Chênh lệch tương đối thể hiện tốc độ tăng trưởng. Như vậy, nếu

doanh số cho vay khách hàng tăng trưởng với quy mô lớn và tốc độ nhanh sẽ thấy được phần nào xu hướng mở rộng hoạt động cho vay khách hàng của ngân hàng, đó chính là cơ sở của một chất lượng cho vay tốt và ngược lại.

Chênh lệch tuyệt đối = Doanh số cho vay SXKD kỳ này - Doanh số cho vay

$$\text{Chênh lệch tương đối} = \frac{\text{Doanh số cho vay SXKD kỳ này}}{\text{Doanh số cho vay SXKD kỳ trước}} - 1 * 100 \%$$

tiêu quan trọng, thể hiện sự gia tăng tương đối về tỷ trọng của doanh số cho vay SXKD so với doanh số cho vay các đối tượng khách hàng khác trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng qua các năm. Nếu doanh số cho vay SXKD ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trên tổng doanh số cho vay có nghĩa là hoạt động cho vay SXKD tại ngân hàng đang được mở rộng và phát triển, đó cũng chính là cơ sở của một chất lượng cho vay tốt.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay SXKD} = \frac{\text{Doanh số cho vay SXKD}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} * 100 \%$$

1.2.6.2. Doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh

Là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng thu hồi được từ các khoản vay của khách hàng, hộ gia đình, doanh nghiệp khi đáo hạn trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm. Qua đó, ta biết được ngân hàng kinh doanh có hiệu quả hay không, các khoản vay có an toàn hay không, các khách hàng có sử dụng vốn vay hiệu quả và đúng mục đích hay không.

Biết được doanh số thu nợ cho vay SXKD của nhiều kỳ, ta sẽ thấy được phần nào chất lượng của hoạt động cho vay SXKD của ngân hàng.

Chênh lệch qua các năm của doanh số thu nợ cho vay SXKD được thể hiện về mặt tuyệt đối và tương đối giữa năm này so với năm trước như sau:

Chênh lệch tuyệt đối = Doanh số thu nợ cho vay SXKD kỳ này - Doanh số thu nợ cho vay SXKD kỳ trước.

$$\text{Chênh lệch tương đối} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD kỳ này}}{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD kỳ trước}} - 1 * 100 \%$$

Như vậy, nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm tăng trưởng với quy mô lớn và tốc độ nhanh là biểu hiện chứng tỏ các khoản cho vay của ngân hàng tương đối an toàn, khách hàng luôn đảm bảo khả năng trả nợ, đều là những khách hàng uy tín. Từ đó có thể thấy chất lượng cho vay SXKD ngày càng được cải thiện, nâng cao và ngược lại.

Bên cạnh đó, cũng cần xem xét đến chỉ tiêu doanh số thu nợ cho vay SXKD chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng doanh số thu nợ cho vay của ngân hàng. Nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm chiếm tỷ trọng càng lớn chứng tỏ khả năng thẩm định, quản lý, giám sát và kiểm soát hoạt động sản xuất kinh doanh sau khi cho vay của ngân hàng ngày càng tốt và chặt chẽ, tạo hiệu quả trong công tác thu hồi nợ và gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc trả nợ đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn của khách hàng vay vốn.

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ cho vay SXKD} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} * 100 \%$$

1.2.6.3. *Dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh*

Dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh là số tiền mà khách hàng đang nợ ngân hàng tại một thời điểm. Chỉ tiêu này thường được sử dụng kết hợp với chỉ tiêu doanh số cho vay sản xuất kinh doanh, nhằm phản ánh hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh của một ngân hàng .

$$\text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ} = \text{Doanh số cho vay SXKD} - \text{Doanh số thu nợ cho vay SXKD} + \text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ năm trước}$$

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh tuyệt đối.

$$\text{Giá trị tăng trưởng dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ} = \frac{\text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ năm nay} - \text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ năm trước}}{\text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ năm trước}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh sự tăng lên về số lượng dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh cuối kỳ của năm nay với năm trước, Chỉ tiêu này tăng lên có nghĩa là số tiền mà khách hàng đang vay ngân hàng qua các năm tăng lên hay số tiền khách hàng đang nợ ngân hàng tăng lên.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh tương đối:

$$\text{**Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ**} = \frac{\text{Giá trị tăng trưởng dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ}}{\text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ năm trước}} * 100 \%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh cuối kỳ năm nay so với năm trước. Chỉ tiêu này cao và tăng lên thì chứng tỏ hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tăng trưởng nhanh, hiệu quả và có xu hướng mở rộng về quy mô.

- Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng về tỷ trọng của dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh:

$$\text{**Tỷ trọng dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ**} = \frac{\text{Dư nợ cho vay SXKD cuối kỳ}}{\text{Tổng dư nợ cho vay cuối kỳ}} * 100 \%$$

nhiều phần trăm trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ ngân hàng tập trung nguồn vốn vào mục đích hỗ trợ sản xuất kinh doanh, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế.

1.2.6.4. Nợ quá hạn

Nợ quá hạn trong cho vay sản xuất kinh doanh là khoản nợ gốc hay lãi mà khách hàng cá nhân không trả được khi đến thời hạn thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Đối với ngân hàng, việc khách hàng không trả nợ đúng hạn sẽ làm ảnh hưởng đến tính thanh khoản và hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng cần có những biện pháp để giảm thiểu nợ quá hạn cũng như phải giám sát chặt chẽ mục đích vay vốn của khách hàng. Chất lượng cho vay cũng được thể hiện một phần thông qua nợ quá hạn.

1.2.6.5. Tỷ lệ nợ quá hạn

Tỷ lệ nợ quá hạn trong cho vay sản xuất kinh doanh là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn cho vay sản xuất kinh doanh và tổng dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh của NHTM tại một thời điểm nhất định.

$$\text{**Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay SXKD**} = \frac{\text{Nợ quá hạn cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}} * 100 \%$$

Tỷ lệ nợ quá hạn cho biết tỷ trọng của các khoản cho vay đã bị quá hạn trả nợ gốc và lãi trong tổng dư nợ, qua đó phản ánh hiệu quả các khoản vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng.

Trong hoạt động của ngân hàng, tỷ lệ này càng cao phản ánh chất lượng các khoản vay càng thấp và độ an toàn của ngân hàng càng thấp. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao chứng tỏ ngân hàng đang gặp rủi ro tín dụng và có khả năng mất vốn. Tuy nhiên tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng mang tính thời điểm, nên chưa phản ánh chính xác độ an toàn.

1.2.6.6. Nợ xấu

Theo quy định tại Điều 10 Thông tư 31/2024/TT-NHNN, các tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ (trừ các khoản trả thay theo cam kết ngoại bảng) theo 05 nhóm như sau:

Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn

Nhóm 2 :Nợ cần chú ý

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ

Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

Theo khoản 5 Điều 3 Thông tư 31/2024/TT-NHNN quy định, nợ xấu là khoản nợ được ngân hàng phân loại vào các nhóm 3, 4 và 5. Chỉ tiêu này không phản ánh trực tiếp phát triển hoạt động cho vay SXKD nhưng rất quan trọng để đánh giá sự an toàn và hiệu quả mở rộng cho vay SXKD.

1.2.6.7. Tỷ lệ nợ xấu

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

giá chất lượng cho vay SXKD của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh trong 100 đồng nợ thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay SXKD phản ánh phần trăm dư nợ cho vay SXKD bị xếp vào danh sách nợ xấu so với tổng dư nợ cho vay KHCN. Thường thì các khoản nợ này được giải quyết bằng cách tạo quỹ trích lập dự phòng để đối phó. Nếu chỉ tiêu này thấp, điều đó cho thấy chất lượng cho vay SXKD tốt hơn, rủi ro của các khoản cho vay SXKD giảm và ngược lại

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh

1.3.1. Nhân tố khách quan

1.3.1.1. Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội

Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội ổn định sẽ tạo nên môi trường hoạt động kinh doanh thuận lợi cho các chủ thể tham gia nền kinh tế nói chung và các NHTM nói riêng. Ngược lại, môi trường kinh tế, chính trị và xã hội bất ổn sẽ dẫn đến các chủ thể trong nền kinh tế phải đối mặt với nhiều khó khăn hơn trong hoạt động kinh doanh của mình, như: tỷ lệ nợ xấu gia tăng, khả năng cung ứng vốn ra trong nền kinh tế giảm sút mạnh... Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại thông qua nhiều biến số kinh tế, như: Tỷ lệ tăng trưởng kinh tế, thu nhập bình quân đầu người, tỷ lệ thất nghiệp... Từ đó, ảnh hưởng tới các hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng, cũng như hoạt động giải ngân đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Ngân hàng cần theo dõi và đánh giá các biến số này để đưa ra chiến lược cho vay phù hợp, giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động.

1.3.1.2. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý được cấu tạo bởi hệ thống luật, các văn bản dưới luật, cũng như việc chấp hành luật và trình độ dân trí. Một môi trường pháp lý hoàn thiện sẽ hỗ trợ các chủ thể, trong đó có NHTM phát triển lành mạnh và ổn định. Tuy nhiên, Việt Nam là một thị trường đang phát triển, môi trường pháp lý còn chưa được hoàn thiện, nên còn nhiều khó khăn, vướng mắc cho các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Đây là một nhân tố có tác động sâu sắc đến cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Môi trường pháp lý tác động đến tình trật tự, tính ổn định và tạo điều kiện để hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh được diễn ra thông suốt, phát triển vững chắc và hạn chế những rắc rối có thể nảy sinh tổn hại đến lợi ích của các bên tham gia quan hệ tín dụng và thậm chí còn tổn hại đến lợi ích quốc gia ở nhiều nước. Ngược lại, một môi trường pháp lý kém, các quy định không chặt chẽ, chung chung tạo điều kiện cho sự tiêu cực phát triển và kiềm hãm sự phát triển của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

1.3.1.3. Môi trường văn hóa

Môi trường văn hóa thể hiện ở những tập quán xã hội, bản sắc dân tộc, tâm lý giữa các vùng và văn hóa cộng đồng. Môi trường văn hóa có những tác động đáng kể đến cho vay sản xuất kinh doanh, đặc biệt là quyết định của khách hàng. Quyết định vay sản xuất kinh doanh của dân cư phụ thuộc vào các yếu tố như: thói quen tâm lý, trình độ dân trí, bản sắc dân tộc... Ngoài ra, môi trường văn hóa còn ảnh hưởng đến quy trình cho vay và các sản phẩm cho vay: Ví dụ, ở một số nền văn hóa, việc thẩm định tín dụng có thể bị ảnh hưởng bởi các mối quan hệ cá nhân, hay các sản phẩm cho vay vi mô có thể được thiết kế phù hợp với nhu cầu của người dân ở các nền văn hóa khác nhau.

1.3.1.4. Môi trường cạnh tranh

Sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh đối với các Ngân hàng Thương Mại đang ngày một tăng lên. Hiện tại, không chỉ có các Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ cho vay sản xuất kinh doanh mà còn có các Công ty tài chính, Công ty bảo hiểm... cũng tham gia vào lĩnh vực này.

1.3.1.5. Môi trường khoa học - công nghệ

Môi trường khoa học - công nghệ đang thay đổi cách thức hoạt động của ngành ngân hàng, bao gồm cả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh. Các ngân hàng cần tận dụng công nghệ mới để nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm chi phí và cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Tiến bộ khoa học kỹ thuật giúp Ngân hàng thuận lợi trong việc chào bán các sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh. Các tiến bộ kỹ thuật còn tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc vay và trả nợ, giúp Ngân hàng đưa ra các sản phẩm dịch vụ đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

1.3.1.6. Chính sách nhà nước

Chính sách của Nhà nước cũng là một nhân tố đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh. Trước hết là các chính sách và chương trình kinh tế. Nếu Nhà nước tăng đầu tư hay đưa ra các chính sách, biện pháp thông thoáng để khuyến khích đầu tư trong nước và thu hút đầu tư nước ngoài như hạ trần lãi suất cho vay, đơn giản các thủ tục cho các nhà đầu tư, giảm thuế cho những công ty mới thành lập... Một mặt là để thúc đẩy kinh tế phát triển, mặt khác sẽ làm giảm thất nghiệp, tăng thu nhập cho người lao động, tăng cao mức sống cho

người dân. Đây rõ ràng là một tiền đề thuận lợi để phát triển cho vay sản xuất kinh doanh.

1.3.2. Nhân tố chủ quan

1.3.2.1. Yếu tố thuộc về Ngân hàng

❖ Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng của ngân hàng là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc mở rộng hoặc hạn chế tín dụng nhằm đạt được mục tiêu đã đề ra của ngân hàng trong từng thời kỳ. Do đó, chính sách cho vay có tác động rất lớn đến chất lượng cho vay của ngân hàng. Trước hết là về mặt quy mô cho vay, nếu chính sách cho vay của một ngân hàng hạn chế thì có nghĩa quy mô cho vay cá nhân của ngân hàng đó sẽ bị thu hẹp. Ngoài ra, chính sách cho vay của ngân hàng còn bao gồm một loạt các vấn đề như quy định về điều kiện, tiêu chuẩn cho vay đối với khách hàng, lãi suất, biện pháp đảm bảo tiền vay, lĩnh vực tài trợ. Nếu chính sách cho vay được xây dựng và thực hiện một cách khoa học và chặt chẽ, kết hợp hài hòa giữa lợi của của ngân hàng, khách hàng và xã hội thì sẽ là nền tảng một chất lượng cho vay khách hàng cá nhân tốt. Ngược lại, nếu việc xây dựng và thực hiện chính sách cho vay không hợp lý, sẽ dẫn tới chất lượng cho vay khách hàng kém.

❖ Kỹ năng, trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng

Đây là nhân tố quyết định sự thành công hay thất bại của một ngân hàng. Ngân hàng có hoạt động tốt hay không là do trình độ của cán bộ quản lý. Cán bộ quản lý luôn là người dẫn dắt đưa hoạt động của ngân hàng đi đúng hướng. Do vậy, trình độ quản lý của cán bộ ngân hàng ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng hoạt động cho vay.

❖ Chất lượng phục vụ

Điểm khác biệt nhất để tạo lợi thế cạnh tranh cho ngân hàng đó chính là chất lượng phục vụ khách hàng. Muốn hoạt động cho vay được nâng cao đòi hỏi phải có một chất lượng dịch vụ tốt. Nếu nhu cầu của khách hàng được chấp nhận với một thái độ niềm nở và thủ tục nhanh gọn chắc chắn sẽ thu hút và tạo được thiện cảm từ phía khách hàng đối với ngân hàng, tạo điều kiện để hoạt động cho vay thuận lợi và chất lượng tín dụng được đảm bảo.

❖ Cơ sở vật chất, thiết bị hiện đại, ứng dụng công nghệ cao

Công nghệ thông tin giúp các ngân hàng tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường bằng cách đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ, tăng cường năng lực và hiệu quả

hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng, đẩy nhanh tốc độ thanh toán. Công nghệ tiên bộ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng, làm rút ngắn hơn thời gian giao dịch và giảm thủ tục rườm rà trong phê duyệt hợp đồng cho vay. Bên cạnh đó, sử dụng công nghệ còn giúp ngân hàng lưu trữ thông tin của các khách hàng cũ và kết nối với các trung tâm thông tin cho vay trong và ngoài nước, đưa ra các quyết định thích hợp để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

1.3.2.2. Yếu tố thuộc về khách hàng

Khách hàng là người trực tiếp sử dụng khoản vay của ngân hàng, do đó có sự ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng. Nó được thể hiện qua:

Thứ nhất, là năng lực trả nợ của khách hàng: đây là nhân tố quyết định tới việc khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả hay không. Nếu năng lực của khách hàng có hạn, họ không dự đoán đúng những biến động của thị trường dẫn đến dễ bị hạ gục trong cạnh tranh. Điều này làm chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh bị ảnh hưởng. Ngược lại, năng lực của khách hàng càng cao thì khả năng cạnh tranh trên thị trường càng lớn và có hiệu

Thứ hai, là thiện chí từ phía khách hàng: trong quan hệ tín dụng, thiện chí của khách hàng được biểu hiện trong quan hệ tín dụng đối với ngân hàng như việc cung cấp chính xác và đầy đủ thông tin. Trường hợp khách hàng cung cấp thông tin sai lệch, cố tình lừa đảo chiếm dụng vốn vay kinh doanh trái pháp luật, cố tình sử dụng sai mục đích vay vốn sẽ mang lại rủi ro và gây khó khăn cho ngân hàng trong hoạt động cho vay. Vì vậy, ngân hàng thường hướng đến những khách hàng có uy tín, bằng cách dựa trên mối quan hệ với khách hàng trong quá khứ hoặc từ các nguồn thông tin khác với những khách hàng mới để đánh giá mức độ tin cậy và uy tín của khách hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng thương mại. Qua đó, chương này đã làm rõ các khái niệm liên quan đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, đặc điểm, vai trò cũng như các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại. Bên cạnh đó, chương cũng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh không chỉ là một trong những hoạt động tín dụng quan trọng mang lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng thương mại mà còn góp phần hỗ trợ các cá nhân, doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất, thúc đẩy lưu thông hàng hóa và phát triển kinh tế. Do đó, việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đòi hỏi ngân hàng phải xây dựng chính sách tín dụng hợp lý, tăng cường công tác thẩm định, quản lý rủi ro và đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

Những cơ sở lý luận được trình bày trong chương này sẽ là nền tảng quan trọng để trong chương tiếp theo phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của đơn vị.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PHÒNG GIAO DỊCH 2 THÁNG 9

2.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)*

Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB), được thành lập từ năm 1996, trải qua hành trình 29 năm xây dựng và phát triển, đến nay OCB đã trở thành một trong những ngân hàng tốt hàng đầu Việt Nam theo 3 tiêu chí “Tốc độ tăng trưởng, An toàn và Hiệu quả”. Hiện OCB có mạng lưới 176 Chi nhánh/Phòng giao dịch tại 34 tỉnh thành kinh tế trọng điểm trên cả nước.

Bên cạnh việc không ngừng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, OCB đặc biệt chú trọng vào công tác kiểm soát rủi ro theo chuẩn mực quốc tế, tập trung chuyển đổi số, và thực thi chiến lược phát triển bền vững hướng tới mục tiêu trở thành Ngân hàng Xanh tiên phong tại Việt Nam, đem lại giá trị cho cổ đông, đối tác và khách hàng, đặc biệt đồng hành cùng Chính phủ trong mục tiêu Net Zero vào năm 2050.

Tên Tiếng Việt: Ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông

Tên tiếng anh: ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK

Tên viết tắt: Ngân hàng Phương Đông hoặc OCB.

Ngày hoạt động: 10/06/1996

Lĩnh vực hoạt động: Huy động, cấp tín dụng và các dịch vụ tài chính liên quan.

Điện thoại: 0236 3525 255

Fanpage: OCB - Ngân hàng Phương Đông

Website: www.ocb.com.vn

Tên trụ sở chính: Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)

Địa chỉ trụ sở chính: tòa nhà The Hallmark, số 15 Trần Bạch Đằng, phường Thủ Thiêm, thành phố Thủ Đức, TP.HCM.

Hình 2.1: Logo Ngân hàng TMCP Phương Đông



Nguồn: Website Ngân hàng TMCP Phương Đông

❖ **Ý nghĩa của Logo**

Logo OCB cách điệu vòng tiền cổ/ vòng tròn lưỡng nghi thể hiện sự hài hòa, sung túc và phát triển không ngừng, bên trong là hình vuông (Khách hàng) thể hiện phương châm “Luôn lấy Khách hàng làm trọng tâm”. Màu vàng - mặt trời Phương Đông, tiền tệ, sự thịnh vượng, sung túc; màu xanh lá gần gũi, thân thiện, trẻ trung và khát vọng vươn xa.

❖ **Ý nghĩa của Slogan**

“Niềm tin và thịnh vượng” khẳng định OCB mang lại giá trị, thịnh vượng đến khách hàng, đối tác, cổ đông; từ đó tạo dựng niềm tin vững chắc và sự ủng hộ từ phía khách hàng, đối tác, cổ đông đối với các hoạt động của ngân hàng.

❖ **Tầm nhìn**

Top 5 ngân hàng TMCP tư nhân hàng đầu Việt Nam về hiệu quả và ESG

❖ **Sứ mệnh**

Hỗ trợ hiện thực hóa ước mơ và tham vọng của người tiêu dùng, doanh nhân và doanh nghiệp tại Việt Nam, giúp họ đạt được sự tăng trưởng, và hoài bão như kỳ vọng.

❖ **Giá trị cốt lõi**

OCB luôn mong muốn mang lại giá trị, thịnh vượng đến khách hàng, đối tác, cổ đông; từ đó tạo dựng niềm tin vững chắc và sự ủng hộ từ phía khách hàng, đối tác, cổ đông đối với các hoạt động của ngân hàng.

+ Khách hàng là trọng tâm:

- Chúng ta lắng nghe, trân trọng và thấu hiểu khách hàng.
- Chúng ta ưu tiên trước hết thỏa mãn nhu cầu khách hàng.
- Chúng ta cam kết mang lại giải pháp, sản phẩm tốt nhất cho khách hàng.

+ Nỗ lực:

- Chúng ta tập trung cao độ trong công việc và làm hết mình.

- Chúng ta chủ động và nhanh nhạy trong công việc.
- Chúng ta kiên cường trước những khó khăn.

+) Sáng tạo:

- Chúng ta không thỏa mãn với những thứ hiện có và tìm cách đạt những thành tựu mới.
- Chúng ta +tìm những phương thức, giải pháp thông minh, hiệu quả hơn.
- Chúng ta tìm kiếm cơ hội, chuẩn bị kế hoạch, sẵn sàng ứng biến cho những thay đổi.

+) Trách nhiệm:

- Chúng ta ứng xử chuyên nghiệp, chuẩn mực.
- Chúng ta dám ra quyết định và chịu trách nhiệm với hành động của mình.
- Chúng ta giữ chữ tín, và hướng đến lợi ích, giá trị bền vững.

+) Hợp tác cùng phát triển:

- Chúng ta có thái độ tôn trọng và tư duy cùng thành công.
- Chúng ta chia sẻ, đồng hành cùng nhau.
- Chúng ta trao đổi cởi mở, minh bạch, tích cực.

2.1.2. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông (OCB) được thành lập vào năm 1996 và từng bước phát triển để trở thành một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam. Với định hướng chiến lược lấy khách hàng làm trung tâm và không ngừng đổi mới, OCB đã mở rộng mạng lưới chi nhánh trên cả nước, cung cấp đa dạng các sản phẩm tài chính nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, trong đó có Chi nhánh OCB Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9.

Nhằm mở rộng phạm vi hoạt động và đáp ứng nhu cầu tài chính ngày càng tăng tại khu vực miền Trung, OCB đã thành lập Chi nhánh Đà Nẵng và các phòng giao dịch trực thuộc. Trong đó, “Phòng Giao dịch 2 Tháng 9” được đưa vào hoạt động nhằm phục vụ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Phòng giao dịch (PGD) 2 Tháng được khai trương vào ngày 20/10/2020, đặt tại số 86 đường 2 Tháng 9, phường Bình Hiên, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng. Với vị trí chiến lược trên tuyến đường quan trọng của thành phố, phòng giao dịch này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng chất lượng cao. Kể

từ khi đi vào hoạt động, PGD 2 Tháng 9 đã không ngừng mở rộng quy mô, nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế tại địa phương. Ngân hàng tập trung đầu tư vào cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại và đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp nhằm mang lại trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

Phòng giao dịch 2 Tháng 9 đặt mục tiêu tiếp tục mở rộng thị phần tại khu vực miền Trung bằng cách mở rộng mạng lưới, tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp địa phương, phát triển thêm điểm giao dịch để phục vụ khách hàng tốt hơn. Đổi mới công nghệ, đẩy mạnh chuyển đổi số, cải tiến các dịch vụ ngân hàng trực tuyến nhằm đáp ứng xu hướng giao dịch hiện đại. Nâng cao chất lượng dịch vụ, đào tạo nhân sự chuyên sâu, tăng cường chăm sóc khách hàng để nâng cao sự hài lòng. Phát triển sản phẩm tài chính mới, đưa ra các sản phẩm tín dụng linh hoạt, phù hợp với nhu cầu đa dạng của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Trải qua quá trình hình thành và phát triển, OCB Đà Nẵng - Phòng Giao dịch 2 Tháng 9 đã khẳng định được vị thế trong hệ thống ngân hàng tại khu vực miền Trung. Với sự đầu tư bài bản về cơ sở hạ tầng, công nghệ và nhân sự, phòng giao dịch này không chỉ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ tài chính tại địa phương mà còn đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển chung của OCB trên toàn quốc. Trong thời gian tới, với định hướng phát triển bền vững và không ngừng đổi mới, phòng giao dịch 2 Tháng 9 hứa hẹn sẽ tiếp tục mở rộng quy mô và mang lại nhiều giá trị hơn nữa cho khách hàng và cộng đồng.

Hình 2.2: Phòng giao dịch 2 Tháng 9

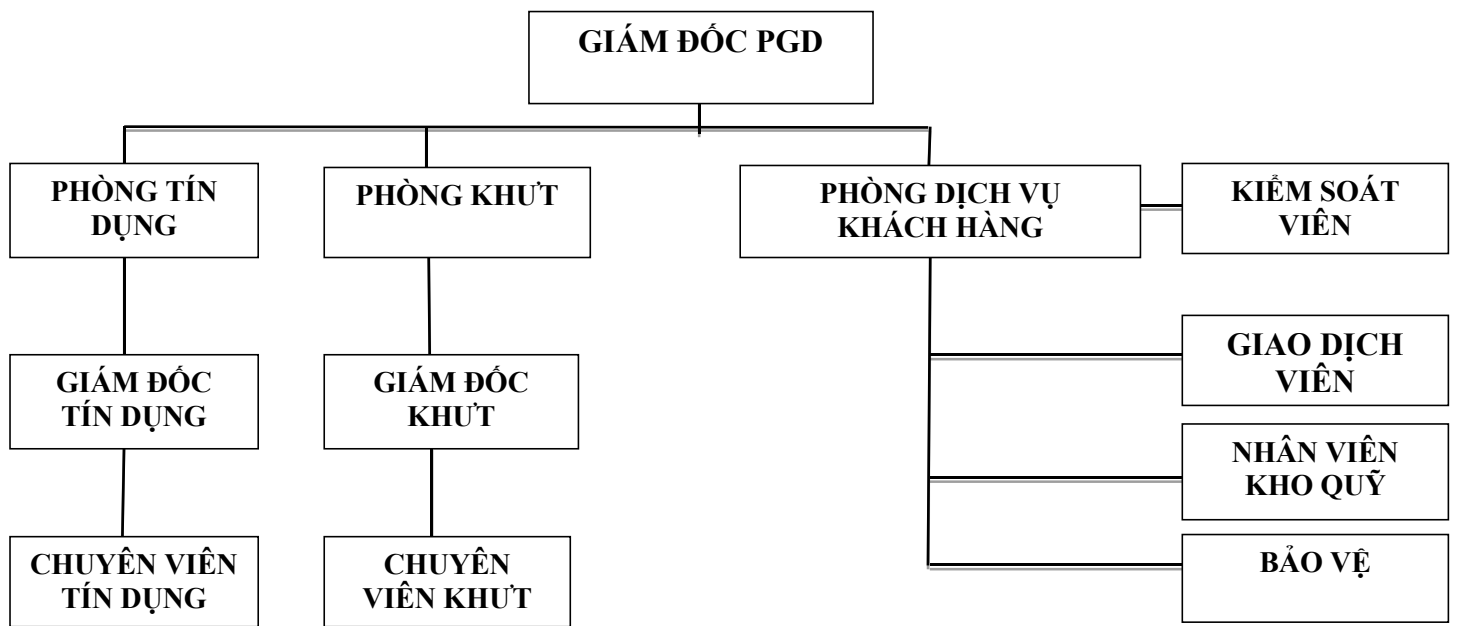


(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông chi nhánh Đà Nẵng)

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 Đà Nẵng

Cơ cấu tổ chức của phòng giao dịch 2 Tháng 9 được thể hiện qua sơ đồ dưới đây:

Hình 2.3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của OCB - Phòng giao dịch 2 Tháng 9



(Nguồn: Ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

❖ Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

- Phòng Giao dịch được tổ chức theo mô hình quản lý tập trung, đứng đầu là Giám đốc Phòng Giao dịch, dưới sự điều hành và phối hợp của các bộ phận nghiệp vụ nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra hiệu quả, an toàn và đúng quy định. Mỗi bộ phận có chức năng, nhiệm vụ cụ thể như sau:
- Giám đốc phòng giao dịch, chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động, tổ chức thực hiện các chính sách của ngân hàng, đảm bảo hiệu quả kinh doanh, chất lượng dịch vụ và tuân thủ quy định.
- Phòng Tín dụng: có chức năng thực hiện các nghiệp vụ cấp tín dụng cho khách hàng, bao gồm tư vấn, thẩm định, quản lý và thu hồi nợ. Giám đốc Tín dụng chịu trách nhiệm quản lý và kiểm soát chất lượng tín dụng, trong khi Chuyên viên Tín dụng trực tiếp lập hồ sơ, thẩm định và theo dõi các khoản vay.
- Phòng Khách hàng ưu tiên: phụ trách chăm sóc và phát triển khách hàng ưu tiên, trọng tâm là huy động vốn. Giám đốc khách hàng ưu tiên quản lý, điều phối và xây dựng kế hoạch huy động trong khi đó, Chuyên viên khách hàng ưu tiên trực tiếp tư vấn, chăm sóc khách hàng và triển khai các sản phẩm tiền gửi, tiết kiệm, góp phần gia tăng nguồn vốn cho phòng giao dịch.

- Phòng Dịch vụ khách hàng: thực hiện các giao dịch tại quầy, hỗ trợ và hướng dẫn khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng. Các vị trí như giao dịch viên, lễ tân, bảo vệ và nhân viên kho quỹ phối hợp nhằm đảm bảo quá trình phục vụ khách hàng diễn ra an toàn, hiệu quả.
- Kiểm soát viên có nhiệm vụ kiểm tra, giám sát hoạt động nghiệp vụ tại Phòng Giao dịch, đảm bảo tuân thủ quy trình, quy định của ngân hàng và pháp luật, góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

2.2.1. Tình hình hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

Hiện nay với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng trên địa bàn, hoạt động huy động vốn tại OCB 2 Tháng 9 có sự tăng trưởng và đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Dưới đây là quy mô, cơ cấu và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của OCB 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025.

Bảng 2.1. Hoạt động huy động vốn tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

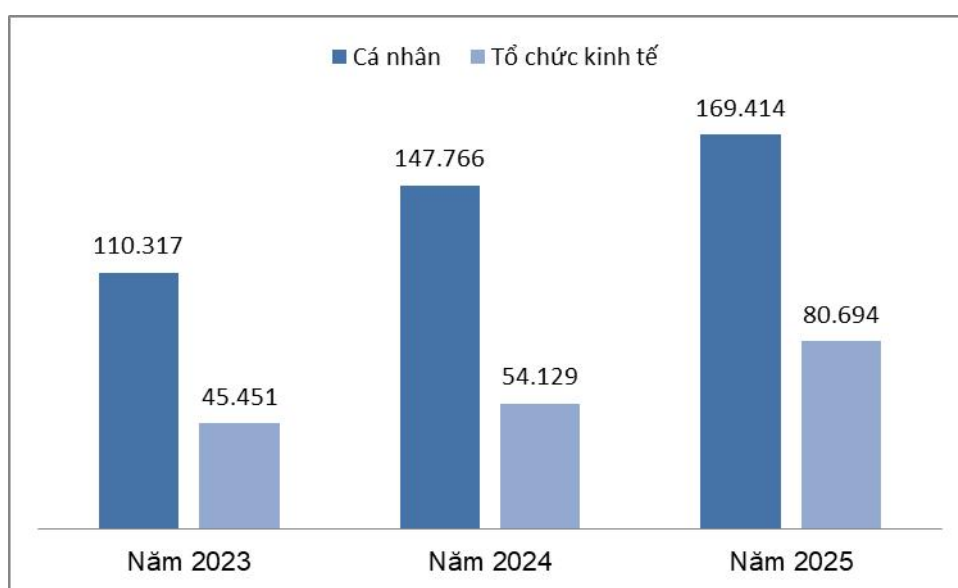
ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Huy động tiền gửi	155.768	100	201.895	100	250.108	100	46.127	29,61	48.213	23,88
1. Cá nhân	110.317	70,82	147.766	73,19	169.414	67,74	37.449	33,95	21.648	14,65
2. Tổ chức kinh tế	45.451	29,18	54.129	26,81	80.694	32,26	8.678	19,09	26.565	49,08

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

Qua bảng số liệu 2.1 ta thấy, tổng nguồn vốn huy động đạt được qua 3 năm lần lượt là: 155.768 triệu đồng; 201.895 triệu đồng; 250.108 triệu đồng. Tổng nguồn vốn của PGD năm 2024 tăng 46.127 triệu đồng so với năm 2023, với tỷ lệ tăng là 29.61% và tổng nguồn vốn huy động năm 2025 tăng 48.213 triệu đồng so với năm 2024, với tỷ lệ tăng là 23.88%. Điều này cho thấy tình hình huy động vốn của ngân hàng Phương Đông (OCB) - PGD 2 Tháng 9 rất tốt, để có được sự phát triển đó là nhờ chính sách lãi suất huy động hợp lý và các sản phẩm tiền gửi đa dạng, phù hợp nhu cầu khách hàng. Bên cạnh đó, uy tín thương hiệu OCB ngày càng được củng cố, cùng với chất lượng dịch vụ và công tác chăm sóc khách hàng được nâng cao, đã góp phần thu hút và giữ chân khách hàng.

Biểu đồ 2.2: Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023-2025



(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng OCB - PGD 2 Tháng 9)

Từ biểu đồ 2.2 có thể thấy, tiền gửi theo đối tượng khách hàng đều tăng qua các năm. Cụ thể, tiền gửi của khách hàng cá nhân tăng đều qua các năm lần lượt là: năm 2023 là 110.317 triệu đồng; năm 2024 là 147.766 triệu đồng; năm 2025 là 169.414 triệu đồng. Từ đó cho thấy ngân hàng đã thu hút hiệu quả nguồn vốn từ dân cư, gia tăng niềm tin của khách hàng cá nhân đối với ngân hàng

Sự tăng trưởng của huy động vốn từ khách hàng cá nhân trong những năm qua xuất phát từ việc ngân hàng xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt và cạnh tranh, gắn liền với việc đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi như: tiết kiệm FLEXI - tiền gửi sinh

lời linh hoạt, tiết kiệm tối đa - tiền gửi sinh lãi tối ưu, tiết kiệm điện tử trực tuyến. Bên cạnh các sản phẩm tiết kiệm có kỳ hạn truyền thống, OCB đã đẩy mạnh các sản phẩm tiết kiệm online trên nền tảng OCB OMNI, qua đó khuyến khích khách hàng chuyển dịch sang kênh giao dịch số và gia tăng tiền gửi. Đặc biệt, sản phẩm “Max Savings – Tiền gửi sinh lãi tối ưu” với lãi suất lên đến 8,1%/năm, cùng tính linh hoạt trong gửi và chuyển nhượng đã tạo lợi thế cạnh tranh trong việc thu hút nguồn vốn nhàn rỗi, thúc đẩy khách hàng gửi mới và tái tục tiền gửi. Việc áp dụng lãi suất phân tầng theo kỳ hạn và số tiền gửi, kết hợp các chương trình ưu đãi, giúp ngân hàng đáp ứng tốt nhu cầu sinh lời của từng nhóm khách hàng. Nhờ đó, tiền gửi cá nhân duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định và bền vững qua các năm.

Đối với tổ chức kinh tế, tiền gửi cũng có xu hướng tăng qua các năm nhưng mức tăng chậm hơn so với khách hàng cá nhân. Năm 2024 tăng 8.678 triệu đồng so với năm 2023 tương ứng với tốc độ tăng 19,09%, năm 2025 tăng 26.565 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 49,08% so với năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do phần lớn doanh nghiệp ưu tiên sử dụng nguồn vốn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng đầu tư và bổ sung vốn lưu động nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động thường xuyên. Tuy nhiên, việc nguồn tiền gửi này vẫn tăng trưởng qua các năm cho thấy ngân hàng đã từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo được uy tín đối với khách hàng doanh nghiệp.

Nhìn chung, hoạt động huy động vốn của ngân hàng trong giai đoạn 2023 – 2025 đạt được nhiều kết quả tích cực, thể hiện qua sự tăng trưởng ổn định về quy mô nguồn vốn và sự cải thiện trong cơ cấu huy động. Tổng nguồn vốn huy động liên tục gia tăng qua các năm cho thấy ngân hàng đã từng bước nâng cao uy tín, tạo dựng được niềm tin đối với khách hàng cá nhân cũng như các tổ chức kinh tế. Điều này phản ánh hiệu quả trong việc triển khai các chính sách huy động vốn, đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng trong thời gian qua.

2.2.2. Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	205.347	100	240.476	100	285.987	100	35.129	17,11	45.511	18,93
Ngắn hạn	26.786	13,04	39.597	16,47	60.226	21,06	12.811	47,83	20.629	48,42
Trung- Dài hạn	178.561	86,96	200.879	83,53	225.761	78,94	22.318	12,50	24.882	12,39
2. Doanh số thu nợ	178.675	100	128.258	100	190.358	100	-50.417	-28,22	62.100	36,26
Ngắn hạn	48.186	26,97	17.680	13,78	39.685	20,85	-30.506	-63,31	22.005	43,55
Trung - Dài hạn	130.489	73,03	110.578	86,22	150.673	79,15	-19.911	-15,26	40.095	124,46
3. Dư nợ cuối kỳ	107.378	100	219.596	100	315.225	100	112.218	104,51	95.629	43,55
Ngắn hạn	27.204	25,33	49.121	22,37	69.662	22,10	21.917	80,57	20.541	41,82
Trung - Dài hạn	80.174	74,67	170.475	77,63	245.563	77,90	90.301	112,63	75.088	44,05
4. Nợ xấu	2.114	100	2.003	100	1.962	100	-111	-5,25	-41	-2,05
Ngắn hạn	416	19,68	312	15,58	415	21,15	-104	-25,00	103	33,01
Trung - Dài hạn	1.698	80,32	1.691	84,42	1.547	78,85	-7	-0,41	-144	-8,52
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,97		0,91		0,62					
Ngắn hạn	1,53		0,64		0,60					
Trung- Dài hạn	2,12		0,99		0,63					

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

Qua bảng số liệu 2.2 có thể thấy, doanh số cho vay tại Ngân hàng OCB - PGD 2 Tháng 9 tăng qua từng năm. Cụ thể, năm 2023 doanh số cho vay đạt 205.347 triệu đồng; năm 2024 đạt 240.476 triệu đồng; đến năm 2025 đạt 285.987 triệu đồng. So với năm 2023, năm 2024 tăng 35.129 triệu đồng, tương ứng tăng 17,11%. Đến năm 2025, doanh số cho vay tiếp tục tăng 45.511 triệu đồng, tương ứng tăng 18,93% so với năm 2024. Kết quả này cho thấy ngân hàng đang từng bước mở rộng hoạt động tín dụng, đồng thời nhu cầu vay vốn của khách hàng ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng triển khai đa dạng các sản phẩm cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng như: sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh, vay mua bất động sản, vay tiêu dùng,... kết hợp với các chương trình ưu đãi lãi suất và chính sách tín dụng linh hoạt với hạn mức cho vay lên đến 85% giá trị tài sản bảo đảm. Điều này góp phần thu hút khách hàng và thúc đẩy tăng trưởng doanh số cho vay, đặc biệt đối với các khoản vay trung và dài hạn.

Song song với doanh số cho vay, doanh số thu nợ cũng có sự biến động trong giai đoạn này. Năm 2023 doanh số thu nợ đạt 178.675 triệu đồng; đến năm 2024 giảm xuống còn 128.258 triệu đồng, giảm 50.417 triệu đồng, tương ứng giảm 28,22% so với năm 2023. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng tập trung mở rộng cho vay đối với các sản phẩm vay trung và dài hạn như vay mua nhà, vay sửa chữa nhà, vay mua bất động sản và vay phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc điểm của các khoản vay này là thời gian vay dài, kỳ thu nợ gốc được phân bổ theo chu kỳ dài nên nhiều khoản vay phát sinh trong năm chưa đến kỳ thu nợ gốc, dẫn đến doanh số thu nợ trong năm 2024 giảm so với năm trước. Tuy nhiên, sang năm 2025, doanh số thu nợ tăng trở lại đạt 190.358 triệu đồng, tăng 62.100 triệu đồng, tương ứng tăng 36,26% so với năm 2024. Điều này cho thấy các khoản vay bắt đầu đến kỳ thu nợ và ngân hàng đã thực hiện tốt công tác quản lý, theo dõi và thu hồi nợ, góp phần cải thiện dòng tiền thu nợ của ngân hàng.

Bên cạnh đó, dư nợ cuối kỳ cũng có xu hướng tăng mạnh qua các năm. Năm 2023 dư nợ đạt 107.378 triệu đồng, đến năm 2024 tăng lên 219.596 triệu đồng, tăng 112.218 triệu đồng, tương ứng tăng 104,51% so với năm 2023. Sang năm 2025, dư nợ tiếp tục tăng lên 315.225 triệu đồng, tăng 95.629 triệu đồng, tương ứng tăng 43,55% so với năm 2024. Sự gia tăng dư nợ này chủ yếu xuất phát từ việc ngân hàng đẩy mạnh hoạt động cho vay trong khi doanh số thu nợ năm 2024 giảm, đồng thời cơ cấu tín

dụng chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng các khoản vay trung và dài hạn. Điều này làm thời gian thu hồi vốn kéo dài, dẫn đến dư nợ tích lũy lớn hơn vào cuối kỳ.

Giá trị nợ xấu của ngân hàng trong giai đoạn này có xu hướng giảm dần. Cụ thể, năm 2023 giá trị nợ xấu là 2.114 triệu đồng; năm 2024 giảm xuống còn 2.003 triệu đồng, giảm 111 triệu đồng, tương ứng giảm 5,25% so với năm 2023. Đến năm 2025, nợ xấu tiếp tục giảm xuống còn 1.962 triệu đồng, giảm 41 triệu đồng, tương ứng giảm 2,05% so với năm 2024. Nguyên nhân của sự cải thiện này là do ngân hàng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, lựa chọn khách hàng có lịch sử tín dụng tốt, thu nhập ổn định và phương án sử dụng vốn khả thi. Đồng thời, công tác quản lý và giám sát sau cho vay được tăng cường, cán bộ tín dụng thường xuyên theo dõi, nhắc nợ và kịp thời phát hiện, xử lý các khoản vay có dấu hiệu rủi ro.

Kết quả này được thể hiện rõ qua tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giảm dần qua các năm. Cụ thể, tỷ lệ nợ xấu giảm từ 1,97% năm 2023 xuống còn 0,91% năm 2024 và tiếp tục giảm xuống 0,62% vào năm 2025. Mức tỷ lệ này luôn nằm trong ngưỡng an toàn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng được kiểm soát tốt.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023 - 2025, hoạt động cho vay tại Ngân hàng OCB - PGD 2 Tháng 9 có xu hướng tăng trưởng tích cực, thể hiện qua sự gia tăng của doanh số cho vay và dư nợ cuối kỳ. Mặc dù doanh số thu nợ có sự biến động trong từng năm, nhưng chất lượng tín dụng vẫn được đảm bảo nhờ tỷ lệ nợ xấu giảm dần. Điều này cho thấy ngân hàng đã thực hiện mở rộng hoạt động tín dụng đi đôi với việc kiểm soát rủi ro hiệu quả, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định, bền vững trong những năm tiếp theo.

2.2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

Để đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của đơn vị, bảng 2.3 dưới đây trình bày về tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của PGD 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025.

Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I. TỔNG THU NHẬP	27.212	100	34.217	100	40.962	100	7.005	25.74	6.745	19,71
1. Thu thuần từ lãi	19.813	50,01	25.453	51,74	30.875	75,37	5.640	28,47	5.422	21,30
Thu từ huy động	7.467	-	10.335	-	12.237		2.868	38,41	1.902	18,40
Thu từ tín dụng	12.346	-	15.118	-	18.638		2.772	22,45	3.520	23,28
2. Thu từ ngoài lãi	5.341	35,98	6.367	33,28	7.852	19,17	1.026	19,21	1.485	23,32
3. Thu nhập khác	2.058	14,01	2.397	14,98	2.235	5,46	0.339	16,47	-0.162	-6,76
II. TỔNG CHI PHÍ	15.069	100	19.163	100	17.604	100	4.094	27,17	-1.559	-8,14
1. Chi phí nhân viên	5.427	32,01	6.825	44,29	5.378	30,55	1.398	25,76	-1.447	-21,20
2. Chi phí quản lý	2.928	20,29	3.376	10,15	3.002	17,05	0.448	15,30	-0.374	-11,08
3. Chi phí quản lý tài sản	2.189	12,17	3.273	11,69	3.354	19,05	1.084	49,52	0.081	2,47
4. Chi phí từ hoạt động khác	2.050	10,75	2.126	10,34	2.563	14,56	0.076	3,71	0.437	20,56
5. Chi phí bảo hiểm tiền gửi	2.421	24,78	3.563	23,53	3.307	18,79	1.142	47,17	-0.256	-7,18
III. LỢI NHUẬN	12,143		15,054		23,358		-		-	

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

Về tổng thu nhập, quy mô thu nhập của Ngân hàng OCB - PGD 2 Tháng 9 có xu hướng tăng trưởng liên tục qua các năm, từ 27.212 triệu đồng năm 2023 lên 34.217 triệu đồng năm 2024 và đạt 40.962 triệu đồng năm 2025. Tốc độ tăng trưởng thu nhập năm 2024 đạt 25,74% so với năm 2023 và tiếp tục duy trì đà tăng trong năm 2025 với mức 19,71% so với năm 2024. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của đơn vị ngày càng được mở rộng, quy mô hoạt động tín dụng và dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển, qua đó góp phần nâng cao khả năng tạo doanh thu của ngân hàng.

Xét về cơ cấu thu nhập, thu thuần từ lãi giữ vai trò chủ đạo và có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2024 thu thuần từ lãi tăng 5.640 triệu đồng, tương ứng tăng 28,47% so với năm 2023. Đến năm 2025, khoản thu nhập này tiếp tục tăng thêm 5.422 triệu đồng, tương ứng tăng 21,30% so với năm 2024. Thu từ tín dụng là nguồn đóng góp lớn nhất và tăng trưởng ổn định, phản ánh hoạt động cho vay ngày càng mở rộng và hiệu quả. Đồng thời, thu từ huy động vốn cũng gia tăng, cho thấy ngân hàng chú trọng tạo nguồn vốn ổn định phục vụ hoạt động tín dụng.

Song song với đó, thu nhập ngoài lãi của đơn vị cũng có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2024 thu nhập ngoài lãi tăng 1.026 triệu đồng, tương ứng tăng 19,21% so với năm 2023. Đến năm 2025, khoản thu nhập này tiếp tục tăng 1.485 triệu đồng, tương ứng tăng 23,32% so với năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng đẩy mạnh hoạt động bán chéo các sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là các sản phẩm như thẻ tín dụng, bảo hiểm, dịch vụ thanh toán, chuyển tiền và các khoản phí dịch vụ ngân hàng khác, qua đó góp phần gia tăng nguồn thu phí và từng bước đa dạng hóa cơ cấu thu nhập của ngân hàng.

Đối với thu nhập khác, giá trị thu nhập tăng từ 2.058 triệu đồng năm 2023 lên 2.397 triệu đồng năm 2024, tương ứng tăng 0.339 triệu đồng với tốc độ tăng trưởng 16,47%. Tuy nhiên đến năm 2025, thu nhập khác giảm xuống còn 2.235 triệu đồng, giảm 0.162 triệu đồng, tương ứng giảm 6,76% so với năm 2024. Mặc dù thu nhập khác có sự biến động qua các năm, song tỷ trọng trong tổng thu nhập vẫn ở mức thấp, cho thấy nhóm thu nhập này chủ yếu mang tính hỗ trợ và chưa trở thành nguồn thu chủ lực của ngân hàng.

Về chi phí, trong giai đoạn 2023 - 2025 tổng chi phí của đơn vị có sự biến động. Năm 2024 tổng chi phí tăng 4.094 triệu đồng, tương ứng 27,17% so với năm 2023, nguyên nhân chủ yếu do sự gia tăng chi phí nhân sự, chi phí vận hành và đầu tư cho cơ

sở vật chất nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên đến năm 2025, tổng chi phí giảm 1.559 triệu đồng, tương ứng giảm 8,14% so với năm 2024, cho thấy ngân hàng đã có những biện pháp kiểm soát chi phí hiệu quả hơn, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận của đơn vị trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng rõ rệt. Cụ thể, lợi nhuận năm 2023 đạt 12.143 triệu đồng; sang năm 2024 tăng lên 15.054 triệu đồng và đến năm 2025 đạt 23.358 triệu đồng. Sự gia tăng lợi nhuận qua các năm cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng được cải thiện, trong đó tốc độ tăng trưởng của thu nhập cao hơn so với sự biến động của chi phí.

Từ đó cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị ngày càng được nâng cao. Mặc dù chi phí trong một số giai đoạn có xu hướng gia tăng do ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, đầu tư cho nhân sự và cơ sở vật chất, nhưng nhờ khả năng khai thác tốt các nguồn thu từ hoạt động tín dụng và dịch vụ ngân hàng nên tốc độ tăng thu nhập vẫn cao hơn tốc độ tăng chi phí. Điều này góp phần giúp lợi nhuận của ngân hàng duy trì mức tăng trưởng ổn định, đồng thời phản ánh công tác quản lý chi phí và khai thác nguồn thu của đơn vị ngày càng hiệu quả, tạo nền tảng thuận lợi cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

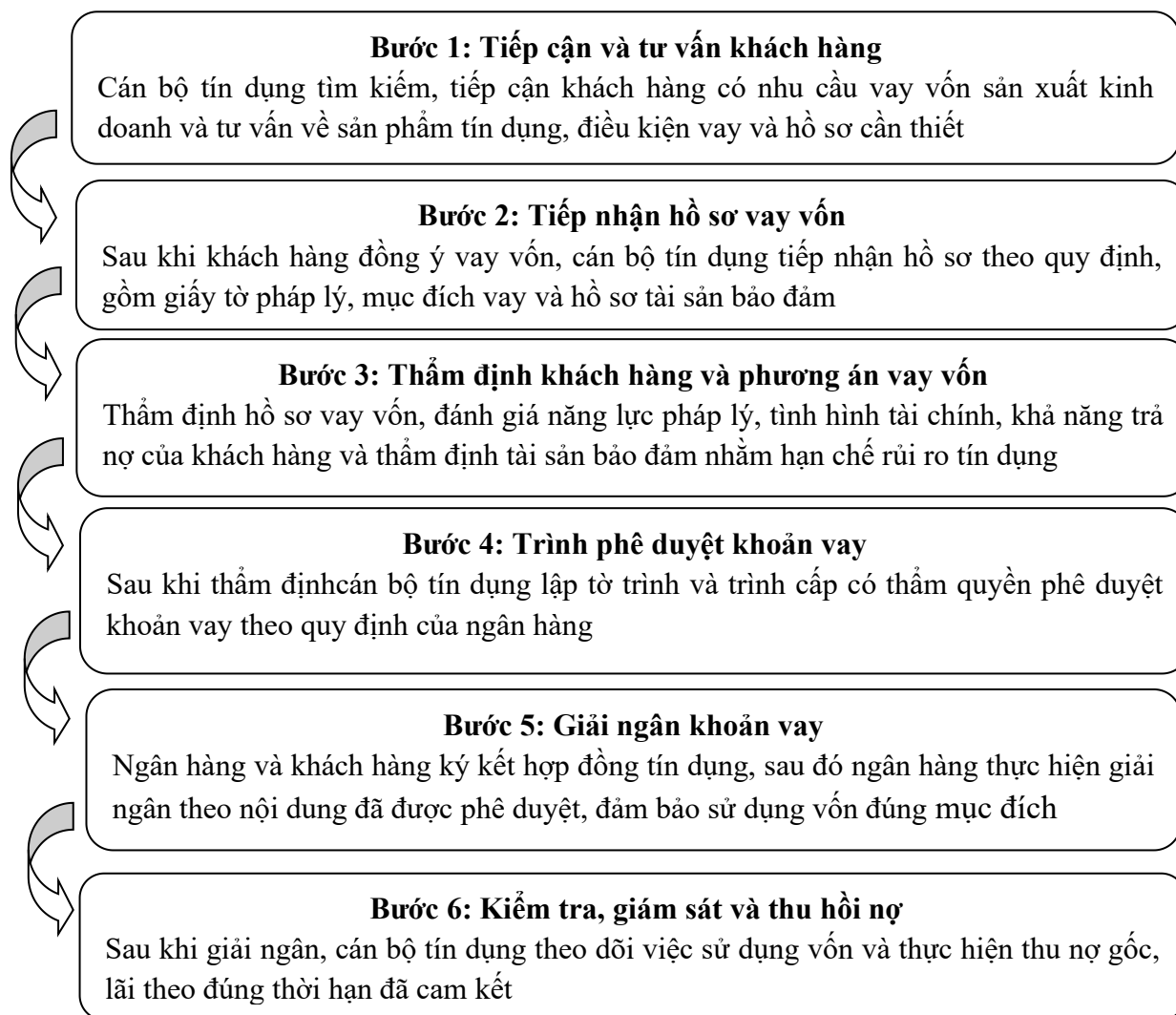
2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

2.2.1. Quy trình cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

Ban Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD 2 Tháng 9 thường xuyên ban hành các quyết định và chỉ đạo nhằm đảm bảo việc cung ứng các dịch vụ ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh nói riêng được triển khai thuận lợi, liên tục và đạt hiệu quả cao. Đồng thời, Ban lãnh đạo đơn vị luôn chú trọng công tác quản lý, giám sát hoạt động tín dụng nhằm nâng cao chất lượng cho vay và hạn chế rủi ro phát sinh.

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại OCB - PGD 2 Tháng 9 được thực hiện theo một quy trình chặt chẽ, tuân thủ đầy đủ các quy định và quy trình nghiệp vụ của ngân hàng:

Sơ đồ 2.1. Quy trình cấp tín dụng cho vay SXKD tại OCB - PGD 2 Tháng 9



Sơ đồ 2.1 mô tả quy trình cấp tín dụng cho khách hàng tại OCB - PGD 2 Tháng 9 với sự phối hợp giữa cán bộ tín dụng và các bộ phận liên quan. Quy trình được thực hiện qua các bước từ tiếp nhận nhu cầu vay vốn, kiểm tra thông tin khách hàng, thẩm định hồ sơ và tài sản bảo đảm, trình phê duyệt đến giải ngân và quản lý khoản vay. Nhìn chung, quy trình cho vay được xây dựng khá chặt chẽ và rõ ràng, giúp ngân hàng kiểm soát rủi ro tín dụng ngay từ giai đoạn tiếp cận khách hàng.

Bên cạnh đó, việc phân công nhiệm vụ giữa các bộ phận trong quá trình thẩm định và phê duyệt giúp nâng cao tính minh bạch và khách quan trong đánh giá hồ sơ vay vốn. Tuy nhiên, do quy trình gồm nhiều bước và phải tuân thủ các quy định nội bộ nên trong một số trường hợp thời gian xử lý hồ sơ có thể kéo dài, đặc biệt đối với những khoản vay cần thẩm định tài sản bảo đảm.

2.2.2. Thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

2.2.2.1. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

Nhằm làm rõ hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, bảng 2.4 dưới đây trình bày tình hình cho vay tại PGD 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025.

Bảng 2.4. Cho vay SXKD tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	205.347	100	240.476	100	285.987	100	35.129	17,11	45.511	18,93
Doanh số cho vay SXKD	89.286	43,48	103.293	42,95	123.047	43,03	14.007	15,69	19.754	19,12
Doanh số thu nợ	178.675	100	128.258	100	190.385	100	-50.417	-28,22	62.127	48,44
Doanh số thu nợ CV SXKD	77.053	43,12	54.108	42,19	84.855	44,57	-22.945	-29,78	30.747	56,83
Dư nợ cuối kỳ	107.378	100	219.596	100	315.198	100	112.218	104,51	95.602	43,54
Dư nợ cuối kỳ CV SXKD	46.104	42,94	95.289	43,39	133.481	42,35	49.185	106,68	38.192	40,08
Nợ xấu	2.114	100	2.003	100	1.962	100	- 111	- 5,25	- 41	-2,05
Nợ xấu CV SXKD	913	43,19	862	43,04	850	43,32	- 51	-5,59	- 12	-1,39
Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,97		0,91		0,62					
Tỷ lệ nợ xấu CV SXKD (%)	1,98		0,90		0,64					

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

So với tổng doanh số cho vay, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng khá lớn và duy trì tương đối ổn định qua các năm. Năm 2023, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh đạt 89.286 triệu đồng, chiếm 43,48% tổng doanh số cho vay. Sang năm 2024, chỉ tiêu này tăng lên 103.293 triệu đồng, chiếm 42,95%. Đến năm 2025, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng lên 123.047 triệu đồng, chiếm 43,03% tổng doanh số cho vay năm 2025. Điều này cho thấy nhu cầu về vay sản xuất kinh doanh của khách hàng ngày càng lớn, đồng thời ngân hàng cũng chú trọng phát triển các gói vay phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh với thủ tục đơn giản, linh hoạt, thời hạn vay phù hợp và chính sách lãi suất ưu đãi cạnh tranh. Nhờ đó, sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh ngày càng thu hút khách hàng và đóng góp quan trọng vào sự tăng trưởng doanh số cho vay của ngân hàng.

Đối với doanh số thu nợ, năm 2023 doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh đạt 77.053 triệu đồng, chiếm 43,12% trong tổng doanh số thu nợ 178.675 triệu đồng. Sang năm 2024, doanh số thu nợ SXKD giảm xuống còn 54.108 triệu đồng, chiếm 42,19% trong tổng doanh số thu nợ 128.258 triệu đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2024 ngân hàng áp dụng chính sách ân hạn trả nợ gốc đối với một số khoản vay sản xuất kinh doanh, nhằm tạo điều kiện cho khách hàng ổn định hoạt động kinh doanh và tạo dòng tiền. Do đó, trong giai đoạn ân hạn khách hàng chỉ thanh toán lãi vay, chưa thực hiện trả nợ gốc, dẫn đến doanh số thu nợ từ hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong năm giảm so với năm trước. Đến năm 2025, doanh số thu nợ SXKD tăng lên 84.855 triệu đồng, chiếm 44,57% trong tổng doanh số thu nợ 190.385 triệu đồng. Điều này cho thấy khả năng thu hồi vốn từ các khoản vay sản xuất kinh doanh đã được cải thiện, đồng thời phản ánh hoạt động tín dụng sản xuất kinh doanh của ngân hàng ngày càng hiệu quả hơn.

Năm 2023 dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh đạt 46.104 triệu đồng, chiếm 42,94% trong tổng dư nợ cuối kỳ 107.378 triệu đồng. Sang năm 2024, dư nợ cuối kỳ cho vay SXKD tăng lên 95.289 triệu đồng, chiếm 43,39% trong tổng dư nợ cuối kỳ 199.596 triệu đồng, cho thấy ngân hàng đã mở rộng cho vay đối với lĩnh vực sản xuất kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng. Đến năm 2025, dư nợ cuối kỳ cho vay SXKD tiếp tục tăng lên 133.481 triệu đồng, tuy nhiên tỷ trọng giảm nhẹ xuống 42,35% trong tổng dư nợ cuối kỳ 315.198 triệu đồng. Điều này cho thấy mặc dù ngân hàng vẫn duy trì tăng trưởng cho vay sản xuất kinh doanh, nhưng đồng thời cũng mở rộng cho vay ở các lĩnh vực khác, làm cho tỷ trọng dư nợ SXKD trong tổng dư nợ có sự

điều chỉnh nhẹ. Nhìn chung, dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh luôn chiếm khoảng trên 40% dư nợ cuối kỳ, cho thấy đây là một trong những hoạt động tín dụng chủ yếu của ngân hàng, góp phần thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng trên địa bàn.

Đối với nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh, năm 2023 đạt 913 triệu đồng, chiếm 43,19% tổng nợ xấu. Năm 2024 giảm xuống còn 862 triệu đồng, chiếm 43,04% và đến năm 2025 tiếp tục giảm xuống 850 triệu đồng, chiếm 43,32% tổng nợ xấu. Điều này cho thấy ngân hàng đã kiểm soát khá tốt rủi ro đối với các khoản vay sản xuất kinh doanh.

Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ xấu cũng giảm từ 1,98% năm 2023 xuống 0,90% năm 2024 và 0,64% năm 2025. Điều này cho thấy ngân hàng đã thực hiện tốt công tác thẩm định tín dụng, quản lý khoản vay đảm bảo khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích và thu hồi nợ đúng hạn, qua đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay.

2.2.2.2. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo đối tượng tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

Để đánh giá cụ thể tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo từng đối tượng khách hàng, bảng 2.5 dưới đây trình bày sự biến động của hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh theo đối tượng tại PGD 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025.

Bảng 2.5. Cho vay SXKD theo đối tượng tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	89.286	100	103.293	100	123.047	100	14.007	15,69	19.754	19,12
Cá nhân	67.843	75,98	80.785	78,21	97.796	79,48	12.942	19,08	17.011	21,06
Doanh nghiệp	21.443	24,02	22.508	21,79	25.251	20,52	1.065	4,97	2.743	12,19
2. Doanh số thu nợ	77.053	100	54.108	100	84.855	100	-22.945	-29,78	30.747	56,83
Cá nhân	58.837	76,36	45.981	84,98	69.061	81,39	-12.856	-21,85	23.080	50,19
Doanh nghiệp	18.216	23,64	8.127	15,02	15.794	18,61	-10.089	-55,39	7.667	94,34
3. Dư nợ cuối kỳ	46.104	100	95.289	100	133.481	100	49.185	106,68	38.192	40,08
Cá nhân	37.905	82,22	72.709	76,30	101.444	76,00	34.804	91,82	28.735	39,52
Doanh nghiệp	8.199	17,78	22.580	23,70	32.037	24,00	14.381	175,40	9.457	41,88
4. Nợ xấu	913	100	862	100	850	100	-051	-5,59	-012	-1,39
Cá nhân	737	80,72	701	81,32	661	77,76	-036	-4,88	-040	-5,71
Doanh nghiệp	176	19,28	161	18,68	189	22,24	-015	-8,52	028	17,39
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,98		0,90		0,64					
Cá nhân	1,94		0,96		0,65					
Doanh nghiệp	2,15		0,71		0,59					

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của ngân hàng Phương Đông - PGD 2 Tháng 9)

Dựa vào bảng số liệu 2.5 có thể thấy, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng trong giai đoạn 2023 - 2025 có nhiều biến động đáng chú ý. Các chỉ tiêu như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ cuối kỳ và nợ xấu đều phản ánh rõ xu hướng thay đổi trong hoạt động tín dụng của ngân hàng qua từng năm.

Xét theo đối tượng khách hàng, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng chủ yếu tập trung ở nhóm khách hàng cá nhân, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay. Cụ thể, doanh số cho vay đối với khách hàng cá nhân tăng qua các năm. Năm 2023 đạt 67.843 triệu đồng, chiếm 75,98% tổng doanh số cho vay; đến năm 2024 tăng lên 80.785 triệu đồng, chiếm 78,21%, tăng 12.942 triệu đồng tương ứng tăng 19,08% so với năm 2023. Đến năm 2025, doanh số cho vay cá nhân tiếp tục tăng lên 97.796 triệu đồng, chiếm 79,48%, tăng 17.011 triệu đồng tương ứng tăng 21,06% so với năm 2024. Kết quả này cho thấy ngân hàng đã nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đồng thời đội ngũ cán bộ tín dụng có kỹ năng chuyên môn tốt trong việc tư vấn, thẩm định và hỗ trợ khách hàng tiếp cận nguồn vốn phù hợp, từ đó tạo được sự tin tưởng và thu hút ngày càng nhiều khách hàng cá nhân vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

Đối với doanh số cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp cũng có xu hướng tăng qua các năm nhưng chiếm tỷ trọng thấp hơn so với khách hàng cá nhân. Cụ thể, năm 2023 doanh số cho vay doanh nghiệp đạt 21.443 triệu đồng, chiếm 24,02% tổng doanh số cho vay. Sang năm 2024 tăng lên 22.508 triệu đồng, chiếm 21,79%, tăng 1.065 triệu đồng tương ứng tăng 4,97% so với năm 2023. Đến năm 2025, doanh số cho vay doanh nghiệp đạt 25.251 triệu đồng, chiếm 20,52%, tăng 2.743 triệu đồng tương ứng tăng 12,19% so với năm 2024. Nguyên nhân dẫn đến doanh số cho vay đối với khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng cao hơn so với khách hàng doanh nghiệp xuất phát từ đặc điểm môi trường kinh tế - xã hội. Phòng giao dịch nằm tại đường 2 Tháng 9, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng, là khu vực đông dân cư, nơi tập trung nhiều cá nhân, hộ kinh doanh buôn bán nhỏ lẻ nên nhu cầu vay vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh khá lớn. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của người dân chủ yếu ở quy mô hộ gia đình hoặc cá thể, do đó nhu cầu tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của nhóm khách hàng cá nhân thường xuyên và phổ biến hơn so với doanh nghiệp. Ngoài ra, yếu tố văn hóa kinh doanh tại địa phương cũng ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của người dân, khi nhiều cá nhân và hộ kinh doanh có thói quen sử dụng vốn vay ngân

hàng để mở rộng hoặc duy trì hoạt động buôn bán. Chính những yếu tố này đã góp phần làm cho doanh số cho vay đối với khách hàng cá nhân luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với khách hàng doanh nghiệp trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng.

Về doanh số thu nợ xét theo đối tượng khách hàng có sự khác biệt rõ giữa khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Đối với khách hàng cá nhân, doanh số thu nợ lần lượt là 58.838 triệu đồng chiếm 76,36% doanh số thu nợ cho vay SXKD năm 2023, năm 2024 là 45.981 chiếm 84,98% doanh số thu nợ cho vay SXKD giảm 12.856 triệu đồng so với năm 2023 đến năm 2025 tăng lên 69.061 triệu đồng và chiếm 81,39% doanh số cho vay SXKD. Với khách hàng doanh nghiệp năm 2023 đạt 18.216 triệu đồng chiếm 23,64%, năm 2024 thu được 8.127 triệu đồng chiếm 15,02% đến năm 2025 doanh số thu nợ là 15.794 triệu đồng chiếm 18,61%. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng áp dụng chính sách ân hạn nợ gốc đối với một số khoản vay của khách hàng với thời gian ân hạn lên đến 24 tháng. Trong thời gian ân hạn, khách hàng chỉ thực hiện nghĩa vụ trả lãi mà chưa phải trả nợ gốc, do đó số tiền gốc mà ngân hàng thu hồi trong kỳ giảm xuống, dẫn đến doanh số thu nợ trong năm 2024 thấp hơn so với năm trước. Việc áp dụng chính sách ân hạn gốc trong thời gian tương đối dài nhằm hỗ trợ khách hàng có thêm thời gian ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo nguồn thu để thực hiện nghĩa vụ trả nợ trong các kỳ tiếp theo.

Đối với khách hàng cá nhân, dư nợ cuối kỳ luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng dư nợ, lần lượt đạt 37.905 triệu đồng chiếm 82,22% vào năm 2023, năm 2024 tăng lên 72.709 triệu đồng chiếm 76,30% và đạt 101.444 triệu đồng chiếm 76,00% năm 2025. So với năm 2023, dư nợ cá nhân năm 2024 tăng 34.804 triệu đồng, tương ứng tăng 91,82%; đến năm 2025 tiếp tục tăng 28.735 triệu đồng, tương ứng tăng 39,52% so với năm 2024. Đối với khách hàng doanh nghiệp, dư nợ cuối kỳ cũng có xu hướng tăng nhanh qua các năm, lần lượt đạt 8.199 triệu đồng chiếm 17,78% vào năm 2023, năm 2024 đạt 22.580 triệu đồng chiếm 23,70% và đạt 32.037 triệu đồng chiếm 24,00% vào năm 2025. So với năm 2023, dư nợ cuối kỳ của khách hàng doanh nghiệp năm 2024 tăng 14.381 triệu đồng, tương ứng tăng 175,40% đến năm 2025 tiếp tục tăng 9.457 triệu đồng, tương ứng tăng 41,88% so với năm 2024.

Xét theo đối tượng khách hàng, nợ xấu của khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ xấu nhưng có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu của khách hàng cá nhân đạt 737 triệu đồng; năm 2024 giảm xuống còn 701 triệu đồng

và đến năm 2025 tiếp tục giảm còn 661 triệu đồng. Từ đó, tỷ lệ nợ xấu của khách hàng cá nhân cũng giảm đáng kể, từ 1,94% năm 2023 xuống 0,96% năm 2024 và còn 0,65% vào năm 2025. Cho thấy ngân hàng ngày càng chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng thông qua việc thẩm định khách hàng chặt chẽ hơn, ưu tiên cho vay đối với những khách hàng có năng lực tài chính ổn định, khả năng trả nợ tốt và có lịch sử tín dụng tích cực. Đồng thời, ngân hàng cũng tăng cường công tác quản lý và giám sát sau cho vay, góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi nợ và hạn chế phát sinh nợ xấu.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, nợ xấu chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng nợ xấu nhưng có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp đạt 176 triệu đồng; sang năm 2024 giảm xuống còn 161 triệu đồng, tuy nhiên đến năm 2025 lại tăng lên 189 triệu đồng. Nguyên nhân là do một số doanh nghiệp chưa thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ theo cam kết với ngân hàng, dẫn đến phát sinh các khoản nợ quá hạn và làm gia tăng nợ xấu trong năm 2025. Bên cạnh đó, trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, một số doanh nghiệp mới chưa thật sự có chỗ đứng trên thị trường trong những năm đầu dẫn đến dòng tiền chưa ổn định, từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng. Do đó, tỷ lệ nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp cũng có sự thay đổi qua các năm, từ 2,15% năm 2023 giảm xuống 0,71% năm 2024, đến năm 2025 tỷ lệ nợ xấu vẫn tiếp tục giảm, từ 0,71% năm 2024 xuống còn 0,59% .

2.2.2.3. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo kỳ hạn tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

Bảng 2.6: Cho vay SXKD theo kỳ hạn tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	89.286	100	103.293	100	123.047	100	14.007	15,69	19.754	19,12
Ngắn hạn	12.421	13,91	15.942	15,43	23.721	19,28	3.521	28,35	7.779	48,80
Trung- Dài hạn	76.865	86,09	87.351	84,57	99.326	80,72	10.486	13,64	11.975	13,71
2. Doanh số thu nợ	77.053	100	54.108	100	84.855	100	-22.945	-29,78	30.747	56,83
Ngắn hạn	11.072	14,37	6.670	12,33	10.884	12,83	-4.402	-39,76	4.214	63,18
Trung- Dài hạn	65.981	85,63	47.438	87,67	73.971	87,17	-18.543	-28,10	26.533	55,93
3. Dư nợ cuối kỳ	46.104	100	95.289	100	133.481	100	49.185	106,68	38.192	40,08
Ngắn hạn	12.439	26,98	17.653	18,53	25.763	19,30	5.214	41,92	8.110	45,94
Trung - Dài hạn	33.665	73,02	77.636	81,47	107.718	80,70	43.971	130,61	30.082	38,75
Nợ xấu cho vay SXKD	913	100	862	100	850	100	-51	-5,59	-12	-0,01
Ngắn hạn	220	24,10	114	13,23	244	28,71	-106	-48,18	-96	114,04
Trung- Dài hạn	693	75,90	748	86,77	606	71,29	55	7,94	184	-18,98
Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,98		0,90		0,64					
Ngắn hạn	1,77		0,65		0,95					
Trung- Dài hạn	2,06		0,63		0,56					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của OCB - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9)

Doanh số cho vay theo kỳ hạn tại ngân hàng đều tăng qua các năm, trong đó cho vay trung - dài hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với cho vay ngắn hạn. Cụ thể, doanh số cho vay trung - dài hạn tăng qua các năm lần lượt là: năm 2023 đạt 76.865 triệu đồng chiếm 86,09% trên tổng số cho vay SXKD; năm 2024 đạt 87.351 triệu đồng chiếm 84,57% và đến năm 2025 đạt 99.326 triệu đồng chiếm 80,72%. Có được điều này là nhờ ngân hàng đang tập trung mở rộng hoạt động cho vay trung - dài hạn với các gói sản phẩm vay sản xuất kinh doanh linh hoạt, thời hạn vay lên đến 120 tháng, hạn mức cho vay lớn, lãi suất hắt dẫn và hỗ trợ mở thêm thẻ tín dụng hạn mức lên đến 100 triệu đồng khi khách hàng vay vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư, sản xuất kinh doanh của khách hàng. Bên cạnh đó, doanh số cho vay ngắn hạn cũng có xu hướng tăng qua các năm, từ 12.421 triệu đồng năm 2023 lên 15.942 triệu đồng năm 2024 và đạt 23.721 triệu đồng vào năm 2025.

Về doanh số thu nợ, doanh số thu nợ ngắn hạn có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 11.072 triệu đồng; sang năm 2024 giảm xuống còn 6.670 triệu đồng, giảm 4.402 triệu đồng tương ứng giảm 39,76% so với năm 2023. Nguyên nhân là một số khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt ở khâu tiêu thụ hàng hóa và duy trì doanh thu ổn định trong bối cảnh thị trường biến động, dẫn đến dòng tiền không đảm bảo theo kế hoạch đã đề ra, ảnh hưởng đến khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ đúng hạn. Tuy nhiên, đến năm 2025 doanh số thu nợ ngắn hạn tăng trở lại lên 10.884 triệu đồng, tăng 4.214 triệu đồng tương ứng tăng 63,18% so với năm 2024.

Đối với doanh số thu nợ trung - dài hạn, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số thu nợ của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 doanh số thu nợ trung - dài hạn đạt 65.981 triệu đồng; đến năm 2024 giảm xuống còn 47.438 triệu đồng, giảm 18.543 triệu đồng tương ứng giảm 28,10% so với năm 2023. Nguyên nhân là do nhiều khách hàng gặp khó khăn về dòng tiền khi doanh thu bán hàng sụt giảm, tốc độ tiêu thụ hàng hóa chậm trong khi chi phí mặt bằng, nguyên vật liệu và chi phí vận hành vẫn ở mức cao. Điều này buộc ngân hàng phải chủ động áp dụng chính sách tín dụng linh hoạt và nói lòng bằng cách kéo dài kỳ hạn trả nợ, cơ cấu lại thời hạn thanh toán và phân bổ lịch thu nợ phù hợp với khả năng tài chính của khách hàng nhằm hỗ trợ khách hàng duy trì hoạt động kinh doanh và hạn chế phát sinh nợ xấu. Sang năm 2025, doanh số thu nợ trung - dài hạn tăng lên 73.971 triệu đồng, tăng 26.533 triệu đồng tương ứng

tăng 55,93% so với năm 2024. Sự gia tăng này cho thấy ngân hàng đã thực hiện tốt công tác quản lý và giám sát tín dụng, từ đó nâng cao hiệu quả thu hồi nợ.

Đối với dư nợ cuối kỳ, dư nợ cuối kỳ ngắn hạn có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2023 dư nợ ngắn hạn đạt 12.439 triệu đồng; đến năm 2024 tăng lên 17.653 triệu đồng, tăng 5.214 triệu đồng tương ứng tăng 41,92% so với năm 2023. Sang năm 2025, dư nợ ngắn hạn tiếp tục tăng lên 25.763 triệu đồng, tăng 8.110 triệu đồng tương ứng tăng 45,94% so với năm 2024. Sự gia tăng này cho thấy ngân hàng ngày càng mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của khách hàng.

Về dư nợ cuối kỳ trung - dài hạn, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 dư nợ trung - dài hạn đạt 33.665 triệu đồng; đến năm 2024 tăng mạnh lên 77.636 triệu đồng, tăng 43.971 triệu đồng tương ứng tăng 130,61% so với năm 2023. Sang năm 2025, dư nợ trung - dài hạn tiếp tục tăng lên 107.718 triệu đồng, tăng 30.082 triệu đồng tương ứng tăng 38,75% so với năm 2024. Nguyên nhân của sự tăng trưởng là PGD 2 Tháng 9 áp dụng nhiều chính sách ưu đãi, tối ưu hóa nguồn vốn kinh doanh một cách hiệu quả và nhanh chóng với Sản phẩm vay phục vụ sản xuất kinh doanh linh hoạt với thời hạn vay lên đến 120 tháng, thời gian ân hạn gốc lớn từ đó thu hút được khối lượng lớn khách hàng, góp phần tăng dư nợ của đơn vị.

Nợ xấu ngắn hạn có xu hướng giảm, năm 2023 nợ xấu ngắn hạn đạt 220 triệu đồng; đến năm 2024 giảm xuống còn 114 triệu đồng, giảm 106 triệu đồng tương ứng giảm 48,18% so với năm 2023. Sang năm 2025 nợ xấu có xu hướng tăng lên 244 triệu đồng, tăng 130 triệu đồng tương ứng tăng 114,04% so với năm 2024. Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn cũng giảm từ 1,77% năm 2023 xuống 0,65% năm 2024, nguyên nhân là do năm 2023 - 2024 ngân hàng tăng cường kiểm soát chất lượng tín dụng ngay từ khâu thẩm định, lựa chọn khách hàng có lịch sử tín dụng tốt, phương án vay vốn rõ ràng và nguồn thu nhập ổn định. Nhưng đến năm 2025 tỷ lệ nợ xấu tăng lên 0,95% nguyên nhân là do năm 2025 thị trường có nhiều biến động như sức mua của người tiêu dùng phục hồi chậm, giá nguyên vật liệu đầu vào ở một số ngành nghề tăng, chi phí thuê mặt bằng và vận chuyển vẫn ở mức cao. Đặc biệt, nhiều khách hàng kinh doanh truyền thống, nhỏ lẻ chịu áp lực cạnh tranh lớn từ các kênh bán hàng trực tuyến và các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, dẫn đến doanh thu không ổn định. Ngoài ra, một số ngành nghề kinh doanh còn chịu ảnh hưởng bởi tình trạng tiêu thụ hàng hóa chậm và lượng

hàng tồn kho tăng, làm dòng tiền của khách hàng bị gián đoạn. Điều này khiến một bộ phận khách hàng chưa thể thanh toán nợ đúng hạn cho ngân hàng, làm tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn tăng trở lại trong năm 2025.

Đối với nợ xấu trung - dài hạn, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ xấu của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu trung - dài hạn đạt 693 triệu đồng; đến năm 2024 tăng lên 748 triệu đồng, tăng 55 triệu đồng tương ứng tăng 7,94% so với năm 2023. Tuy nhiên, sang năm 2025 nợ xấu trung - dài hạn giảm xuống còn 606 triệu đồng, giảm 142 triệu đồng tương ứng giảm 18,98% so với năm 2024.

2.2.2.4. Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo hình thức đảm bảo tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

Để đánh giá rõ hơn cơ cấu và mức độ an toàn trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, việc phân tích theo hình thức đảm bảo là cần thiết. Thông qua đó có thể phản ánh chính sách quản lý rủi ro tín dụng cũng như xu hướng chuyển dịch giữa các hình thức cho vay tại ngân hàng trong giai đoạn nghiên cứu. Dưới đây là bảng số liệu 2.7 thể hiện tình hình cho vay sản xuất kinh doanh theo hình thức đảm bảo tại PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025.

Bảng 2.7. Cho vay SXKD theo hình thức đảm bảo tại OCB - PGD 2 Tháng 9 giai đoạn 2023 - 2025

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	89.286	100	103.293	100	123.047	100	14.007	15,69	19.754	19,12
Thế chấp	82.578	92,49	97.472	94,36	116.548	9,72	14.894	18,04	17.548	19,57
Tín chấp	6.708	7,51	5.821	5,64	6.499	5,28	-0.887	-13,22	0.678	11,65
2. Doanh số thu nợ	77.053	100	54.108	100	84.855	100	-22.945	-29.78	30.747	56,83
Thế chấp	73.901	95,91	50.781	93,85	81.753	96,34	-23.120	-31,29	30.972	60,99
Tín chấp	3.152	4,09	3.327	6,15	3.102	3,66	0.175	5,55	-0.225	-6,76
3. Dư nợ cuối kỳ	46.104	100	95.289	100	133.508	100	49.185	106,68	38.219	40,11
Thế chấp	42.927	93,11	89.274	93,69	126.091	94,44	46.347	107,97	36.817	41,24
Tín chấp	3.177	6,89	6.015	6,31	7.417	5,56	2.838	89,33	1.402	23,31
4. Nợ xấu	913	100	862	100	850	100	- 51	-5,59	- 12	-1,39
Thế chấp	834	91,35	753	87,35	813	95,65	- 81	-9,71	60	7,97
Tín chấp	79	8,65	109	12,65	37	4,35	30	37,97	- 72	-66,06
5. Tỷ lệ nợ xấu	1,98		0,90		0,64					
Thế chấp	1,94		0,84		0,64					
Tín chấp	2,49		1,81		0,50					

(Nguồn: Phòng tổng hợp của OCB - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9)

Xét theo tài sản bảo đảm, hoạt động cho vay của ngân hàng chủ yếu tập trung vào các khoản vay thế chấp và có xu hướng tăng qua các năm.

Cho vay thế chấp chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng, lần lượt là 92,49% năm 2023; 94,36% năm 2024 và 94,72% năm 2025. Doanh số cho vay thế chấp tăng từ 82.578 triệu đồng năm 2023 lên 97.472 triệu đồng năm 2024, tăng 14.894 triệu đồng tương ứng tăng 18,04% so với năm 2023. Sang năm 2025, doanh số này tiếp tục tăng lên 116.548 triệu đồng, tăng 19.076 triệu đồng tương ứng tăng 19,57% so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng chú trọng mở rộng cho vay nhưng vẫn đảm bảo an toàn tín dụng thông qua việc yêu cầu tài sản bảo đảm.

Ngược lại, doanh số cho vay tín chấp chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số cho vay và có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 đạt 6.708 triệu đồng; đến năm 2024 giảm xuống còn 5.821 triệu đồng, giảm 887 triệu đồng tương ứng giảm 13,22% so với năm 2023. Tuy nhiên, sang năm 2025 doanh số cho vay tín chấp tăng lên 6.499 triệu đồng, tăng 678 triệu đồng tương ứng tăng 11,65% so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn duy trì một tỷ lệ nhỏ các khoản vay tín chấp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng có uy tín tín dụng tốt.

Về doanh số thu nợ, có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 doanh số thu nợ đạt 77.053 triệu đồng; đến năm 2024 giảm xuống còn 54.108 triệu đồng, giảm 22.945 triệu đồng tương ứng giảm 29,78% so với năm 2023. Tuy nhiên, sang năm 2025 doanh số thu nợ tăng mạnh lên 84.855 triệu đồng, tăng 30.747 triệu đồng tương ứng tăng 56,83% so với năm 2024. Trong đó, thu nợ từ các khoản vay thế chấp chiếm tỷ trọng lớn, lần lượt là 95,91% năm 2023; 93,85% năm 2024 và 96,34% năm 2025, cho thấy phần lớn các khoản vay thế chấp được khách hàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ khá tốt.

Đối với thu nợ cho vay thế chấp, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Cụ thể, doanh số cho vay tăng từ 82.578 triệu đồng năm 2023 lên 97.472 triệu đồng năm 2024, tăng 14.894 triệu đồng tương ứng 18,04%. Đến năm 2025 tiếp tục tăng lên 116.548 triệu đồng, tăng 19.076 triệu đồng tương ứng 19,57%. Điều này cho thấy ngân hàng chú trọng mở rộng cho vay gắn với tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

Với cho vay tín chấp, khoản vay này chiếm tỷ trọng nhỏ và có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 đạt 6.708 triệu đồng; năm 2024 giảm còn 5.821 triệu đồng,

giảm 887 triệu đồng tương ứng 13,22%; đến năm 2025 tăng lên 6.499 triệu đồng, tăng 678 triệu đồng tương ứng 11,65% so với năm 2024.

Với dư nợ thế chấp, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 dư nợ đạt 42.927 triệu đồng, chiếm 93,11% tổng dư nợ. Đến năm 2024 tăng lên 89.274 triệu đồng, tăng 46.347 triệu đồng tương ứng tăng 107,97% so với năm 2023. Sang năm 2025 tiếp tục tăng lên 126.091 triệu đồng, tăng 36.817 triệu đồng tương ứng tăng 41,24% so với năm 2024, chiếm 94,44% tổng dư nợ cuối kỳ.

Còn về dư nợ tín chấp, khoản vay này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ. Cụ thể, năm 2023 đạt 3.177 triệu đồng; đến năm 2024 tăng lên 6.015 triệu đồng, tăng 2.838 triệu đồng tương ứng tăng 89,33% so với năm 2023. Sang năm 2025 tiếp tục tăng lên 7.417 triệu đồng, tăng 1.402 triệu đồng tương ứng tăng 23,31% so với năm 2024.

Đối với nợ xấu cho vay thế chấp, đây là khoản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ xấu của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu có tài sản bảo đảm đạt 834 triệu đồng, chiếm 91,35% tổng nợ xấu. Đến năm 2024 giảm xuống còn 753 triệu đồng, giảm 81 triệu đồng tương ứng giảm 9,71% so với năm 2023. Tuy nhiên, sang năm 2025 nợ xấu tăng lên 813 triệu đồng, tăng 60 triệu đồng tương ứng tăng 7,97% so với năm 2024.

Với nợ xấu cho vay tín chấp, khoản này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nợ xấu và có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu không có tài sản bảo đảm đạt 79 triệu đồng, chiếm 8,65% tổng nợ xấu. Đến năm 2024 tăng lên 109 triệu đồng, tăng 30 triệu đồng tương ứng tăng 37,97% so với năm 2023. Tuy nhiên, sang năm 2025 giảm mạnh xuống còn 37 triệu đồng, giảm 72 triệu đồng tương ứng giảm 66,06% so với năm 2024.

2.3. Đánh giá chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch 2 Tháng 9 trong giai đoạn 2023 - 2025

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong giai đoạn 2023 - 2025, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - PGD 2 Tháng 9 đã đạt được nhiều kết quả tích cực, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị.

Thứ nhất, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tăng trưởng khá ổn định qua các năm, liên tục tăng trưởng mạnh từ 89.286 triệu đồng (năm 2023) lên 123.047 triệu

đồng (năm 2025), đạt tốc độ tăng trưởng năm cuối là 19,12%. Cho vay SXKD luôn ổn định từ trên 42% đến 43% tổng doanh số giải ngân toàn dòng của PGD. Kết quả này minh chứng đơn vị đã triển khai rất tốt các chính sách tín dụng linh hoạt, đa dạng sản phẩm cho vay và áp dụng các chương trình ưu đãi lãi suất nhằm thu hút khách hàng vay vốn.

Thứ hai, dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh liên tục tăng qua các năm, từ 46.104 triệu đồng (năm 2023) vọt lên 133.481 triệu đồng (năm 2025). phản ánh quy mô tín dụng của ngân hàng ngày càng được mở rộng. Việc dư nợ cuối kỳ tăng trưởng cho thấy khách hàng có xu hướng lựa chọn OCB - PGD 2 Tháng 9 là nơi cung cấp nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời thể hiện khả năng mở rộng thị phần tín dụng của ngân hàng trên địa bàn.

Thứ ba, công tác quản lý và kiểm soát nợ xấu đạt được kết quả vô cùng tích cực. Chất lượng tín dụng của ngân hàng ngày càng được cải thiện rõ rệt khi cả giá trị tuyệt đối và tỷ lệ nợ xấu đều được kéo giảm liên tục qua các năm. Cụ thể, dù quy mô dư nợ sản xuất kinh doanh tăng trưởng nhanh, giá trị nợ xấu tuyệt đối của mảng này lại giảm từ 913 triệu đồng (năm 2023) xuống còn 850 triệu đồng (năm 2025). Đặc biệt, tỷ lệ nợ xấu mảng sản xuất kinh doanh đã giảm mạnh từ mức 1,98% xuống chạm mức rất an toàn là 0,64% vào năm 2025 (thấp hơn nhiều so với ngưỡng quy định dưới 3% của Ngân hàng Nhà nước). Kết quả ấn tượng này đạt được nhờ đơn vị đã chú trọng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng ngay từ khâu đầu vào, tăng cường công tác kiểm tra, giám sát dòng tiền sau cho vay và thực hiện tốt quy trình đôn đốc, thu hồi nợ đến hạn.

Thứ tư, ngân hàng đã từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng. Đội ngũ cán bộ tín dụng thường xuyên hỗ trợ, tư vấn khách hàng lựa chọn sản phẩm vay phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính. Bên cạnh đó, quy trình cho vay ngày càng được cải tiến theo hướng đơn giản, thuận tiện, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn hơn.

Thứ năm, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đã góp phần hỗ trợ các hộ kinh doanh và cá nhân mở rộng quy mô hoạt động, bổ sung vốn lưu động, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Qua đó, hoạt động tín dụng của ngân hàng không chỉ mang lại lợi nhuận cho đơn vị mà còn góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế tại địa phương.

2.3.2. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - PGD 2 Tháng 9 vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục trong thời gian tới.

Thứ nhất, cơ cấu cho vay vẫn tập trung chủ yếu vào các khoản vay trung và dài hạn. Điều này làm cho thời gian thu hồi vốn kéo dài, dẫn đến dư nợ cuối kỳ tăng nhanh qua các năm và làm gia tăng áp lực quản lý tín dụng cũng như rủi ro thanh khoản cho ngân hàng.

Thứ hai, doanh số thu nợ trong năm 2024 giảm khá mạnh so với năm 2023. Nhiều khoản vay trung và dài hạn chưa đến kỳ thu nợ, cho thấy khả năng luân chuyển vốn còn chậm và hiệu quả thu hồi nợ chưa thật sự ổn định giữa các năm.

Thứ ba, mặc dù tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm nhưng giá trị nợ xấu vẫn còn tồn tại, đặc biệt nợ xấu trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ xấu. Điều này cho thấy hoạt động cho vay trung và dài hạn vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro do thời gian vay kéo dài và chịu ảnh hưởng lớn từ biến động của thị trường cũng như tình hình kinh doanh của khách hàng.

Thứ tư, cho vay SXKD phụ thuộc quá lớn vào kỳ hạn trung và dài hạn. Doanh số cho vay trung - dài hạn luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trên 80% qua các năm (86,09% năm 2023; 84,57% năm 2024; 80,72% năm 2025).

Thứ năm, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh vẫn tập trung chủ yếu vào nhóm khách hàng cá nhân, trong khi khả năng mở rộng sang các nhóm khách hàng doanh nghiệp còn hạn chế. Điều này khiến quy mô tín dụng chưa thật sự đa dạng và ngân hàng chưa khai thác hết tiềm năng thị trường trên địa bàn.

Thứ sáu, hoạt động cho vay tín chấp còn chiếm tỷ trọng thấp do ngân hàng vẫn thận trọng trong việc cấp tín dụng không có tài sản bảo đảm. Nguyên nhân là nhóm khách hàng vay tín chấp thường tiềm ẩn rủi ro cao hơn, trong khi việc đánh giá thu nhập và khả năng trả nợ của các hộ kinh doanh cá thể còn gặp nhiều khó khăn do thông tin tài chính chưa minh bạch. Điều này khiến sản phẩm cho vay tín chấp chưa thật sự phát triển mạnh tại đơn vị.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế

2.3.3.1. Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, tình hình kinh tế và thị trường còn nhiều biến động đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Giá nguyên vật liệu, chi phí đầu vào

và sức mua của thị trường thay đổi làm cho nhiều khách hàng gặp khó khăn trong quá trình kinh doanh, từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ và tiến độ thanh toán cho ngân hàng.

Thứ hai, phần lớn khách hàng vay vốn là cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ lẻ nên quy mô hoạt động còn hạn chế, nguồn vốn tự có thấp và khả năng chống chịu rủi ro chưa cao. Bên cạnh đó, nhóm khách hàng này thường không có báo cáo tài chính đầy đủ hoặc thông tin tài chính chưa minh bạch, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc đánh giá chính xác năng lực tài chính và khả năng trả nợ.

Thứ ba, sự phát triển của các phương thức thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, hạn mức thấu chi và quét mã QR giúp khách hàng cá nhân kinh doanh chủ động hơn trong việc xoay vòng vốn lưu động ngắn hạn mà không cần vay theo món tại ngân hàng. Trong khi đó, nhu cầu vay trung và dài hạn để đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh vẫn duy trì ở mức cao, làm cho cơ cấu cho vay sản xuất kinh doanh tập trung chủ yếu vào các khoản vay trung và dài hạn.

Thứ tư, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn ngày càng gay gắt. Nhiều ngân hàng triển khai các chính sách ưu đãi về lãi suất, thủ tục và sản phẩm tín dụng nhằm thu hút khách hàng, tạo áp lực cạnh tranh lớn đối với OCB - PGD 2 Tháng 9 trong việc mở rộng thị phần tín dụng.

2.3.3.2. Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu vào các khoản vay có tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro tín dụng. Do đó, hoạt động cho vay tín chấp chưa được mở rộng mạnh, làm hạn chế khả năng tiếp cận vốn của một số khách hàng không có tài sản thế chấp phù hợp.

Thứ hai, công tác thẩm định và đánh giá khách hàng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của cán bộ tín dụng. Đối với nhóm khách hàng hộ kinh doanh cá thể, việc xác định chính xác thu nhập, dòng tiền và hiệu quả phương án kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn.

Thứ ba, công tác kiểm tra và giám sát sau cho vay tuy đã được chú trọng nhưng hiệu quả chưa thật sự cao. Việc theo dõi tình hình sử dụng vốn và hoạt động kinh doanh của khách hàng đôi khi chưa được thực hiện thường xuyên, dẫn đến khó phát hiện sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro.

Thứ tư, các khoản vay trung và dài hạn thường có thời gian thu hồi vốn kéo dài và chịu ảnh hưởng lớn từ biến động của thị trường. Vì vậy, doanh số thu nợ chưa tăng tương ứng với tốc độ tăng trưởng dư nợ, đồng thời nợ xấu trung và dài hạn vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Thứ năm, hoạt động tìm kiếm và mở rộng khách hàng mới chưa thật sự đa dạng, chủ yếu vẫn dựa vào nhóm khách hàng truyền thống và khách hàng quen thuộc. Việc ứng dụng công nghệ số và các kênh marketing để tiếp cận khách hàng mới vẫn chưa được khai thác hiệu quả nên ngân hàng chưa tận dụng hết tiềm năng thị trường.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã tập trung phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng OCB - Chi nhánh Đà Nẵng, Phòng giao dịch 2 Tháng 9 trong giai đoạn nghiên cứu. Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ cho vay, cơ cấu dư nợ và tình hình nợ xấu, có thể thấy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị có xu hướng tăng trưởng qua các năm

Bên cạnh đó, quy mô cho vay ngày càng được mở rộng, doanh số thu nợ tương đối ổn định và tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát ở mức an toàn. Điều này cho thấy ngân hàng đã có những nỗ lực trong việc quản lý hoạt động tín dụng, đồng thời góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị. Tuy nhiên, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định như việc mở rộng và khai thác khách hàng mới chưa thật sự đa dạng, hoạt động tìm kiếm khách hàng chủ yếu dựa vào nguồn khách hàng truyền thống, việc ứng dụng công nghệ thông tin trong tiếp cận và phát triển khách hàng vẫn chưa được khai thác hiệu quả. Ngoài ra, một số khoản vay vẫn tiềm ẩn rủi ro tín dụng do ảnh hưởng từ biến động của thị trường và tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng. Những phân tích trên là cơ sở quan trọng để đánh giá toàn diện thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng OCB - PGD 2 Tháng 9. Từ đó làm tiền đề đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị trong chương 3 của khóa luận.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD 2 THÁNG 9

Trên cơ sở những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân đã phân tích ở chương 2, chương 3 tập trung đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại OCB - PGD 2 Tháng 9 trong thời gian tới. Các giải pháp được xây dựng theo hướng phù hợp với tình hình thực tế của đơn vị, đồng thời đảm bảo mục tiêu tăng trưởng tín dụng an toàn, bền vững và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay.

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của OCB - PGD 2 Tháng 9 trong thời gian tới

Trong thời gian tới, OCB - PGD 2 Tháng 9 định hướng tiếp tục phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh theo hướng tăng trưởng an toàn, hiệu quả và bền vững. Trên cơ sở định hướng phát triển chung của Ngân hàng TMCP Phương Đông và nhu cầu vốn ngày càng tăng của khách hàng trên địa bàn quận Hải Châu, PGD tập trung mở rộng dư nợ cho vay SXKD đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng và kiểm soát rủi ro.

Mục tiêu trọng tâm của PGD là duy trì tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay SXKD ổn định qua các năm, ưu tiên các lĩnh vực sản xuất, thương mại và dịch vụ có tiềm năng phát triển tốt. Đồng thời, PGD từng bước đa dạng hóa cơ cấu khách hàng, giảm sự phụ thuộc quá lớn vào nhóm khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh, từ đó gia tăng tỷ trọng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) nhằm nâng cao tính ổn định và hiệu quả trong hoạt động tín dụng.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng tín dụng, công tác kiểm soát chất lượng cho vay cũng được đặc biệt chú trọng. OCB - PGD 2 Tháng 9 đặt mục tiêu kiểm soát tỷ lệ nợ xấu ở mức dưới 2%, tiến tới duy trì dưới 1% theo định hướng của OCB Đà Nẵng. Để thực hiện mục tiêu này, PGD sẽ tăng cường công tác thẩm định khách hàng, kiểm tra sau cho vay và thường xuyên rà soát tình hình tài chính của khách hàng nhằm phát hiện sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro.

Ngoài ra, PGD cũng chú trọng đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong hoạt động tín dụng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và gia tăng khả năng tiếp cận vốn cho khách hàng sản xuất kinh

doanh. Đồng thời, tiếp tục triển khai các chương trình ưu đãi lãi suất, đa dạng hóa sản phẩm tín dụng và nâng cao trải nghiệm khách hàng nhằm tăng khả năng cạnh tranh trên địa bàn.

Với định hướng phát triển phù hợp cùng các giải pháp đồng bộ, OCB - PGD 2 Tháng 9 kỳ vọng sẽ tiếp tục mở rộng quy mô cho vay SXKD, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế địa phương trong thời gian tới.

3.2. Các giải pháp nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

3.2.1. Giải pháp cân đối lại cơ cấu kỳ hạn và điều tiết doanh số thu nợ

- *Đẩy mạnh dòng sản phẩm cho vay ngắn hạn:* Thiết kế và triển khai các gói cho vay bổ sung vốn lưu động linh hoạt với kỳ hạn ngắn (3 tháng, 6 tháng hoặc 9 tháng) bám sát theo chu kỳ sản xuất kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ thực tế của các hộ kinh doanh/doanh nghiệp SME.

- *Linh hoạt phương thức hoàn trả:* Áp dụng đa dạng phương thức trả nợ (như trả gốc cuối kỳ, trả góp định kỳ linh hoạt theo mùa vụ) giúp khách hàng chủ động tối ưu dòng tiền, đồng thời đảm bảo dòng vốn của ngân hàng được luân chuyển liên tục.

- *Thắt chặt điều kiện ân hạn gốc:* Khi thực hiện chính sách ân hạn nợ gốc đối với các dự án trung - dài hạn, cán bộ tín dụng phải thẩm định kỹ chi tiết chu kỳ dòng tiền và năng lực phục hồi kinh doanh của khách hàng. Đối với các ngành nghề có tốc độ quay vòng vốn nhanh, bắt buộc phải rút ngắn thời gian ân hạn để đảm bảo dòng doanh số thu nợ được phân bổ đều giữa các năm, tránh áp lực nợ tích tụ về cuối kỳ.

3.2.2. Giải pháp mở rộng phân khúc khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME)

Hiện nay, hoạt động cho vay SXKD tại OCB - PGD 2 Tháng 9 vẫn phụ thuộc chủ yếu vào nhóm khách hàng cá nhân, trong khi tỷ trọng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa còn thấp. Điều này làm cho cơ cấu khách hàng chưa thật sự cân đối và ảnh hưởng đến tính ổn định của danh mục tín dụng. Do đó, việc mở rộng phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ là giải pháp cần thiết nhằm đa dạng hóa đối tượng khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay.

- *Cải tiến thủ tục cho vay và nâng cao tính linh hoạt trong cơ chế tài sản bảo đảm đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa:* Ngân hàng có thể kiến nghị cấp trên xem xét linh hoạt hơn trong việc xếp hạng tín dụng doanh nghiệp, đồng thời chấp nhận thêm

nhiều loại tài sản bảo đảm như quyền phải thu, hàng hóa luân chuyển trong kho hoặc máy móc thiết bị hình thành từ vốn vay. Điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

- *Triển khai các gói giải pháp tài chính toàn diện thay vì chỉ tập trung vào hoạt động cho vay đơn thuần:* Cụ thể, ngân hàng có thể kết hợp các sản phẩm như cho vay SXKD với lãi suất ưu đãi, miễn phí quản lý tài khoản, dịch vụ chi lương qua tài khoản và bảo lãnh tín dụng. Việc cung cấp đồng bộ nhiều sản phẩm dịch vụ sẽ giúp nâng cao mức độ gắn kết giữa khách hàng doanh nghiệp với ngân hàng, từ đó gia tăng khả năng cạnh tranh trên địa bàn.

3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay tín chấp thông qua phát triển nhóm khách hàng gắn kết truyền thống tại Phòng giao dịch

Đối với hoạt động cho vay tín chấp, yếu tố uy tín và sự ổn định của khách hàng đóng vai trò rất quan trọng. Vì vậy, PGD cần chú trọng khai thác và duy trì nhóm khách hàng truyền thống có lịch sử giao dịch tốt nhằm mở rộng hoạt động cho vay tín chấp theo hướng an toàn và bền vững hơn.

- *Ưu tiên cấp tín dụng tín chấp đối với khách hàng có lịch sử giao dịch ổn định:* Những khách hàng thường xuyên sử dụng tài khoản thanh toán, gửi tiết kiệm hoặc có lịch sử vay vốn và trả nợ đúng hạn sẽ được ưu tiên xem xét hỗ trợ tín chấp với thủ tục thuận lợi hơn. Điều này vừa giúp nâng cao chất lượng tín dụng vừa góp phần duy trì mối quan hệ lâu dài giữa khách hàng với ngân hàng.

- *Khuyến khích khách hàng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng:* Việc khách hàng sử dụng thêm các dịch vụ như chuyển khoản, thanh toán hóa đơn hoặc máy POS sẽ giúp PGD theo dõi dòng tiền hiệu quả hơn, từ đó nâng cao khả năng đánh giá năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng.

- *Tăng cường mối quan hệ giữa cán bộ tín dụng và khách hàng:* Cán bộ tín dụng cần chủ động hỗ trợ, tư vấn và thường xuyên trao đổi với khách hàng trong quá trình sử dụng vốn vay thay vì chỉ tập trung vào hoạt động giải ngân. Điều này giúp gia tăng sự gắn kết với khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ và hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh.

3.2.4. Nâng cao chất lượng thẩm định và kiểm soát nợ xấu

Việc nâng cao chất lượng thẩm định và kiểm soát nợ xấu là giải pháp mang tính cấp thiết nhằm đảm bảo hoạt động cho vay phát triển an toàn và bền vững.

- *Cán bộ tín dụng cần thường xuyên rà soát tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng:* đặc biệt là các hộ kinh doanh truyền thống đang chịu áp lực cạnh tranh từ thương mại điện tử. Việc theo dõi sự biến động doanh thu, dòng tiền hoặc tình hình tiêu thụ hàng hóa sẽ giúp ngân hàng phát hiện sớm các dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ để kịp thời đưa ra biện pháp hỗ trợ phù hợp.

- *Công tác kiểm tra sau cho vay cần được thực hiện thường xuyên hơn, đặc biệt đối với các khoản vay trung và dài hạn:* cần định kỳ kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, giá trị tài sản bảo đảm và năng lực tài chính của khách hàng nhằm phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro. Qua đó, ngân hàng có thể chủ động cơ cấu lại thời hạn trả nợ hoặc áp dụng các biện pháp xử lý phù hợp trước khi khoản vay chuyển thành nợ xấu.

3.2.5. *Đổi mới phương thức tiếp cận thị trường và ứng dụng công nghệ số*

Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, việc đổi mới phương thức tiếp cận khách hàng và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số là yếu tố quan trọng giúp OCB - PGD 2 Tháng 9 mở rộng hoạt động cho vay SXKD hiệu quả hơn.

- *Đơn vị cần đẩy mạnh số hóa quy trình tiếp cận khách hàng thông qua ứng dụng OCB OMNI và các nền tảng trực tuyến khác:* khách hàng có thể đăng ký nhu cầu vay vốn, cung cấp hồ sơ và theo dõi tiến độ xử lý hồ sơ ngay trên ứng dụng mà không cần trực tiếp đến ngân hàng. Đồng thời, cần tiếp tục hoàn thiện và tích hợp thêm các tính năng hỗ trợ quy trình tín dụng trên nền tảng số như tiếp nhận hồ sơ trực tuyến, tự động hóa một số bước kiểm tra thông tin ban đầu, thông báo trạng thái xử lý hồ sơ theo thời gian thực và hỗ trợ tư vấn trực tuyến cho khách hàng. Việc đẩy mạnh số hóa toàn bộ quy trình không chỉ giúp giảm thiểu thời gian xử lý thủ tục, tiết kiệm chi phí đi lại cho khách hàng mà còn góp phần nâng cao hiệu quả vận hành nội bộ của ngân hàng, giảm tải khối lượng công việc cho cán bộ tín dụng. Bên cạnh đó, việc ứng dụng công nghệ số còn giúp tăng tính minh bạch trong quy trình cấp tín dụng, nâng cao trải nghiệm khách hàng và tạo lợi thế cạnh tranh cho ngân hàng trong bối cảnh chuyển đổi số ngày càng mạnh mẽ trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.

- *Cần tăng cường hoạt động marketing hướng đối tượng tại các khu vực kinh doanh sầm uất trên tuyến đường 2 Tháng 9 và các khu vực lân cận:* có thể triển khai các chương trình tiếp thị trực tiếp, giới thiệu các gói thanh toán kết hợp hạn mức thấu chi SXKD nhằm thu hút các hộ kinh doanh sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Bên cạnh đó, cần mở rộng phạm vi tiếp cận thông qua việc tổ chức các

hoạt động quảng bá lưu động, tư vấn trực tiếp tại điểm kinh doanh, cũng như phối hợp với các hộ kinh doanh lớn trong khu vực để lan tỏa thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Việc triển khai cần được thực hiện thường xuyên, có trọng tâm, trọng điểm và phù hợp với đặc thù từng nhóm khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả tiếp cận. Đồng thời, việc kết hợp giữa các sản phẩm tín dụng SXKD với các dịch vụ giá trị gia tăng như thanh toán điện tử, dịch vụ POS và quản lý dòng tiền sẽ góp phần hình thành hệ sinh thái sản phẩm toàn diện, qua đó không chỉ thu hút khách hàng mới mà còn gia tăng mức độ gắn kết và sử dụng dịch vụ lâu dài của khách hàng hiện hữu.

3.3. Các kiến nghị nhằm nâng cao cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD 2 Tháng 9

3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ

- *Đẩy nhanh tiến trình hoàn thiện hành lang pháp lý về dữ liệu số:* Kính đề nghị Chính phủ tiếp tục chỉ đạo các Bộ, ngành liên quan đẩy nhanh tiến trình hoàn thiện và đồng bộ hóa khung pháp lý về dữ liệu số, đặc biệt là các quy định liên quan đến định danh điện tử, xác thực thông tin khách hàng và quản lý dữ liệu dân cư trong môi trường số. Đồng thời, cần tăng cường cơ chế chia sẻ, kết nối và khai thác hiệu quả dữ liệu từ Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư với hệ thống thông tin của các tổ chức tín dụng theo hướng liên thông, thống nhất và bảo đảm an toàn, bảo mật thông tin. Việc hoàn thiện cơ chế này sẽ tạo điều kiện thuận lợi để các ngân hàng thương mại có thể đối chiếu, xác thực thông tin khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác và minh bạch hơn, từ đó nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng. Trên cơ sở dữ liệu đầy đủ và tin cậy, ngân hàng có thể đánh giá chính xác hơn mức độ uy tín, lịch sử tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng, qua đó mở rộng một cách an toàn và hiệu quả phân khúc cho vay tín chấp, đồng thời hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình cấp vốn.

- *Khuyến khích chuyển đổi mô hình kinh doanh và minh bạch hóa thông tin địa phương:* Kính đề nghị Chính phủ tiếp tục nghiên cứu và ban hành các chính sách ưu đãi về thuế, phí, cũng như các cơ chế hỗ trợ phù hợp nhằm khuyến khích các hộ kinh doanh cá thể chủ động chuyển đổi sang mô hình doanh nghiệp nhỏ và vừa. Việc chuyển đổi này không chỉ giúp các đơn vị kinh doanh nâng cao tính pháp lý, mở rộng quy mô hoạt động và khả năng tiếp cận các nguồn lực tài chính, mà còn góp phần quan trọng trong việc minh bạch hóa hoạt động kinh doanh trên địa bàn. Khi chuyển sang

mô hình doanh nghiệp, các đơn vị sẽ từng bước chuẩn hóa hệ thống kế toán, chế độ báo cáo tài chính và tuân thủ các quy định quản trị theo chuẩn mực doanh nghiệp, từ đó tạo ra nguồn thông tin tài chính rõ ràng, đầy đủ và đáng tin cậy hơn. Trên cơ sở đó, các tổ chức tín dụng có điều kiện thuận lợi hơn trong việc thẩm định năng lực tài chính, đánh giá hiệu quả hoạt động và mức độ rủi ro của khách hàng, qua đó nâng cao chất lượng quyết định tín dụng, giảm thiểu rủi ro và mở rộng an toàn hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước (NHNN)

- *Điều hành chính sách tín dụng và phân bổ room linh hoạt:* Kính đề nghị NHNN tiếp tục duy trì chính sách lãi suất ổn định, điều hành linh hoạt và phù hợp với diễn biến của nền kinh tế vĩ mô trong từng giai đoạn, nhằm vừa đảm bảo mục tiêu kiểm soát lạm phát, ổn định thị trường tiền tệ, vừa hỗ trợ tăng trưởng kinh tế một cách bền vững. Trong quá trình điều hành, đề nghị NHNN xem xét áp dụng cơ chế phân bổ chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng (room tín dụng) theo hướng linh hoạt, có sự đánh giá và phân loại cụ thể đối với từng tổ chức tín dụng dựa trên các tiêu chí về năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động, mức độ tuân thủ các tỷ lệ an toàn vốn và khả năng kiểm soát rủi ro. Theo đó, nên ưu tiên phân bổ room tín dụng cao hơn cho các ngân hàng thương mại có nền tảng hoạt động ổn định, quản trị rủi ro tốt và chỉ số an toàn cao như OCB, nhằm tạo điều kiện cho các ngân hàng này phát huy vai trò trung gian tài chính hiệu quả trong nền kinh tế. Đồng thời, việc điều hành room tín dụng cần gắn chặt với định hướng phân bổ dòng vốn vào các lĩnh vực sản xuất, thương mại và dịch vụ - những lĩnh vực có khả năng tạo giá trị gia tăng trực tiếp, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thực và góp phần ổn định thị trường lao động. Cơ chế điều hành linh hoạt và có chọn lọc như vậy sẽ giúp hạn chế tình trạng tăng trưởng tín dụng dàn trải, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn hệ thống ngân hàng.

- *Ban hành và gia hạn các cơ chế tháo gỡ khó khăn về nợ xấu:* Trước bối cảnh áp lực nợ xấu trong hệ thống ngân hàng có xu hướng gia tăng do ảnh hưởng từ biến động kinh tế, sức cầu thị trường chưa phục hồi hoàn toàn và khả năng tài chính của nhiều doanh nghiệp, hộ kinh doanh còn hạn chế, kính đề nghị NHNN kịp thời nghiên cứu, ban hành hoặc gia hạn các Thông tư, quy định liên quan đến việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ đối với khách hàng gặp khó khăn khách quan nhưng vẫn còn khả năng phục hồi sản xuất kinh doanh. Việc tiếp tục duy trì và hoàn

thiện các cơ chế này sẽ tạo điều kiện pháp lý quan trọng giúp các tổ chức tín dụng có cơ sở để hỗ trợ khách hàng một cách linh hoạt, kịp thời tái cơ cấu dòng tiền, giãn hoãn nghĩa vụ trả nợ và duy trì hoạt động kinh doanh ổn định. Từ đó, khách hàng có thêm thời gian phục hồi năng lực tài chính và cải thiện nguồn thu để thực hiện nghĩa vụ trả nợ trong tương lai. Đồng thời, cơ chế này cũng góp phần giảm áp lực chuyển nhóm nợ xấu trong ngắn hạn và trung hạn, hạn chế gia tăng tỷ lệ nợ không sinh lời, giảm chi phí trích lập dự phòng rủi ro cho các ngân hàng thương mại, qua đó hỗ trợ hệ thống ngân hàng duy trì sự ổn định, an toàn và bền vững trong hoạt động tín dụng.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Phương Đông

- *Ủy quyền và nới rộng hạn mức phán quyết tín dụng*: Kính đề nghị Hội sở xem xét phân cấp và nâng hạn mức phán quyết cho vay cho Ban Giám đốc Phòng giao dịch đối với phân khúc hộ kinh doanh và doanh nghiệp SME. Việc chủ động phán quyết tại cơ sở đối với các khoản vay bổ sung vốn lưu động ngắn hạn sẽ giúp rút ngắn thời gian phê duyệt, tăng tốc độ giải ngân, từ đó chớp thời cơ kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trên địa bàn quận Hải Châu.

- *Xây dựng cơ chế xếp hạng tín dụng nội bộ linh hoạt và đa dạng hóa tài sản bảo đảm (TSBD)*: Hội sở cần ban hành quy chế xếp hạng tín dụng riêng biệt phù hợp với đặc thù quản trị tài chính còn sơ khai của các doanh nghiệp SME. Đồng thời, ban hành hướng dẫn cụ thể về việc chấp nhận, định giá và quản lý các loại tài sản bảo đảm phi truyền thống như: quyền đòi nợ từ hợp đồng kinh tế, hàng hóa luân chuyển trong kho, nhằm tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho PGD thực thi giải pháp mở rộng danh mục khách hàng doanh nghiệp.

- *Phát triển hạ tầng công nghệ và kết nối dữ liệu hệ thống*: Kiến nghị Khối Công nghệ OCB tiếp tục nâng cấp hệ sinh thái ngân hàng số, đẩy mạnh liên kết API với các bên thứ ba như các ứng dụng quản lý bán hàng (KiotViet, Sapo) và các sàn thương mại điện tử. Hạ tầng này là điều kiện tiên quyết giúp PGD khai thác dữ liệu số để xác thực dòng tiền khách hàng, phục vụ cho sản phẩm vay tín chấp an toàn và đồng bộ hóa hành trình số trên ứng dụng OCB OMNI.

- *Cung cấp các gói sản phẩm và chính sách lãi suất điều tiết*: Hội sở cần thường xuyên phân bổ các gói tín dụng ngắn hạn có lãi suất ưu đãi bám sát biến động thị trường; đồng thời thiết lập sẵn các chính sách đóng gói sản phẩm để đơn vị có công cụ tiếp thị trực tiếp, hiệu quả tới các hộ kinh doanh và doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị trên cơ sở những kết quả đạt được, hạn chế còn tồn tại và các nguyên nhân đã được phân tích ở chương 2.

Các giải pháp được đưa ra tập trung vào việc đa dạng hóa cơ cấu cho vay, nâng cao chất lượng thẩm định và quản lý tín dụng, tăng cường công tác thu hồi nợ, kiểm soát nợ xấu, mở rộng đối tượng khách hàng và phát triển các sản phẩm tín dụng phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng cá nhân kinh doanh. Bên cạnh đó, chương cũng đề xuất một số kiến nghị đối với Hội sở Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) và các cơ quan liên quan nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh phát triển hiệu quả và bền vững hơn trong thời gian tới.

Nhìn chung, việc triển khai đồng bộ các giải pháp và kiến nghị nêu trên sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro, mở rộng quy mô cho vay và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh giữ vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, không chỉ góp phần tạo ra nguồn thu nhập ổn định mà còn hỗ trợ khách hàng bổ sung vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, thúc đẩy phát triển kinh tế. Trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều biến động và sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại ngày càng gay gắt, việc nâng cho vay sản xuất kinh doanh là yêu cầu cần thiết đối OCB - PGD 2 Tháng 9 nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong thời gian tới.

Dựa trên những kiến thức đã được học cùng với quá trình tìm hiểu thực tế tại đơn vị, em đã đề xuất một số giải pháp được xây dựng trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại đơn vị, nhằm góp phần mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

Tuy nhiên, do còn hạn chế về kiến thức thực tiễn, nguồn tài liệu tham khảo cũng như thời gian nghiên cứu nên bài khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp và nhận xét từ quý thầy cô cùng các anh chị cán bộ nhân viên ngân hàng để em có thể hoàn thiện tốt hơn đề tài cũng như nâng cao kiến thức chuyên môn của bản thân.

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể thầy cô trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, đặc biệt em xin chân thành cảm ơn cô giáo Th.S Nguyễn Thị Ngọc - giảng viên hướng dẫn em trong thời gian thực hiện khóa luận tốt nghiệp, cùng ban lãnh đạo và các anh chị cán bộ nhân viên tại PGD 2 Tháng 9 đã tận tình giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Minh Kiều, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Tài chính
2. Tài liệu nội bộ: Báo cáo tài chính của ngân hàng OCB – Phòng giao dịch 2 Tháng 9
3. Website của Ngân hàng TMCP Phương Đông: <https://ocb.com.vn>.
4. Luật Tổ chức tín dụng năm 2024: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-Cac-to-chuc-tin-dung-32-2024-QH15-577203.aspx>