

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG
– PHÒNG GIAO DỊCH HOÀ XUÂN (VPBANK)**

Giáo viên hướng dẫn	: ThS. Trần Ngọc Minh Trang
Sinh viên thực hiện	: Trương Mỹ Nhung
Khoá học	: 2022 - 2026
Mã số sinh viên	: 2254020064
Lớp	: 22NH2

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG
– PHÒNG GIAO DỊCH HOÀ XUÂN (VPBANK)**

Giáo viên hướng dẫn	: ThS. Trần Ngọc Minh Trang
Sinh viên thực hiện	: Trương Mỹ Nhung
Khoá học	: 2022 - 2026
Mã số sinh viên	: 2254020064
Lớp	: 22NH2

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 24 tháng 5 năm 2026

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025-2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên : Trương Mỹ Nhung
- Chuyên ngành : Tài chính – Ngân hàng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khoá học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG
– CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PHÒNG GIAO DỊCH HOÀ XUÂN (VPBANK)

Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp

Tình hình hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
– PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
– PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam
Thịnh Vượng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Tình hình cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
– PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Cán bộ hướng dẫn: ThS. TRẦN NGỌC MINH TRANG

3. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp: 02/03/2026

4. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận: 24/05/2026

Nhiệm vụ khóa luận tốt nghiệp đã được
bộ môn thông qua
Trưởng bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận về cho bộ môn

Ngày 24 tháng 05 năm 2026

Sinh viên thực hiện khóa luận
(ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban lãnh đạo cùng quý Thầy, Cô của trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tạo điều kiện thuận lợi về chương trình đào tạo, môi trường học tập, sự tận tâm giảng dạy, hướng dẫn và chia sẻ những kiến thức quý báu, giúp em có nền tảng kiến thức chuyên môn vững chắc, hành trang quan trọng để hoàn thành kỳ thực tập này. gửi lời cảm ơn chân thành

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Trần Ngọc Minh Trang – người đã tận tình hướng dẫn, định hướng nội dung, cũng như dành nhiều thời gian góp ý, hỗ trợ em hoàn thiện bài báo cáo thực tập.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn Ban giám đốc cùng toàn thể anh/chị tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân đã tạo điều kiện để em được tiếp cận môi trường làm việc thực tế, trực tiếp tham gia vào các nghiệp vụ chuyên môn. Cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình, chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ của các anh chị đã giúp em có cơ hội tiếp xúc, tích lũy được nhiều kiến thức thực tiễn quý báu, góp phần quan trọng vào quá trình làm việc sau này.

Mặc dù bản thân đã nỗ lực hết mình nhưng do thời gian, kiến thức và kinh nghiệm có hạn, và cũng là lần đầu tiên được tiếp xúc, làm việc thực tế tại ngân hàng nên không tránh khỏi những thiếu sót trong bài báo cáo. Em rất mong nhận được sự đánh giá, góp ý của quý thầy cô để bài khoá luận hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện

Trương Mỹ Nhung

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Chữ ký giáo viên hướng dẫn
(Ghi rõ họ và tên, ký)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH SÁCH BẢNG BIỂU	vii
DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....	viii
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	ix
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH CỦA 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. Chức năng của Ngân hàng thương mại	1
1.1.2.1. Chức năng trung gian tài chính	1
1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán	2
1.1.2.3. Chức năng tạo tiền.....	2
1.1.3. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại	2
1.1.3.1. Nghiệp vụ nguồn vốn	2
1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn.....	3
1.1.3.3. Nghiệp vụ trung gian	5
1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại	5
1.2.1. Khái niệm cho vay hộ kinh doanh của NHTM.....	5
1.2.2. Đặc điểm cho vay hộ kinh doanh của NHTM	5
1.2.3. Phân loại cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	7
1.2.3.1. Phân loại theo thời hạn cho vay	7
1.2.3.2. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn vay	8
1.2.3.3. Phân loại theo phương thức cho vay	8
1.2.3.4. Phân loại theo tài sản đảm bảo	9
1.2.3.5. Phân loại theo nguồn trả nợ	9
1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại.....	9
1.2.4.1. Doanh số cho vay HKD	9

1.2.4.2.	<i>Doanh số thu nợ cho vay HKD</i>	10
1.2.4.3.	<i>Dư nợ cho vay HKD.....</i>	10
1.2.4.4.	<i>Chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay hộ kinh doanh</i>	11
1.2.4.5.	<i>Vòng quay vốn cho vay hộ kinh doanh.....</i>	13
1.2.5.	<i>Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại</i>	13
1.2.5.1.	<i>Nhân tố bên trong ngân hàng</i>	13
1.2.5.2.	<i>Nhân tố bên ngoài ngân hàng.....</i>	14
1.2.5.3.	<i>Nhân tố khách hàng</i>	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CN ĐÀ NẴNG - PGD HOÀ XUÂN GIAI ĐOẠN 2023 – 2025.....		17
2.1.	Tổng quan về đơn vị thực tập Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân	17
2.1.1.	<i>Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân</i>	17
2.1.2.	<i>Cơ cấu bộ máy tổ chức của ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân ...</i>	18
2.1.3.	<i>Chức năng và nhiệm vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân.....</i>	20
2.1.3.1.	<i>Chức năng của VPBank – PGD Hoà Xuân</i>	20
2.1.3.2.	<i>Nhiệm vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân.....</i>	21
2.1.4.	<i>Sản phẩm và dịch vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân.....</i>	21
2.1.4.1.	<i>Tiền gửi</i>	22
2.1.4.2.	<i>Cho vay</i>	22
2.1.4.3.	<i>Dịch vụ thẻ</i>	23
2.1.4.4.	<i>Tài khoản thanh toán</i>	24
2.1.4.5.	<i>Các dịch vụ khác</i>	24
2.2.	Tình hình hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	25
2.2.1.	<i>Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025</i>	25
2.2.2.	<i>Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025.....</i>	28

2.2.3.	<i>Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025.....</i>	<i>31</i>
2.3.	Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	34
2.3.1.	<i>Các sản phẩm cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân</i>	<i>34</i>
2.3.2.	<i>Quy định về cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân</i>	<i>34</i>
2.3.2.1.	<i>Đối tượng cho vay.....</i>	<i>34</i>
2.3.2.2.	<i>Điều kiện cho vay.....</i>	<i>34</i>
2.3.2.3.	<i>Mục đích sử dụng vốn</i>	<i>35</i>
2.3.2.4.	<i>Tài sản đảm bảo</i>	<i>36</i>
2.3.3.	<i>Quy trình cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân....</i>	<i>37</i>
2.3.4.	Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025.....	39
2.3.4.1.	<i>Tình hình cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025.....</i>	<i>39</i>
2.3.4.2.	<i>Tình hình cho vay HKD theo thời hạn tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025</i>	<i>42</i>
2.3.4.3.	<i>Tình hình cho vay HKD theo tài sản đảm bảo tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025</i>	<i>47</i>
2.3.4.4.	<i>Tình hình hiệu quả của hoạt động cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025.....</i>	<i>51</i>
2.3.5.	Đánh giá hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025.	52
2.3.5.1.	<i>Thành tựu đạt được.....</i>	<i>52</i>
2.3.5.2.	<i>Hạn chế và nguyên nhân.....</i>	<i>53</i>
	KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	54
	CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PHÒNG GIAI DỊCH HOÀ XUÂN.....	55
3.1.	Định hướng phát triển hoạt động cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân.....	55

3.2.	Định hướng phát triển cho vay hộ kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân.....	56
3.3.	Giải pháp đẩy mạnh HĐ CV HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân.....	57
3.3.1.	<i>Nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế nợ xấu hộ kinh doanh</i>	<i>57</i>
3.3.2.	<i>Nâng cao chất lượng quản lý và kiểm soát các khoản vay ngắn hạn..</i>	<i>58</i>
3.3.3.	<i>Hoàn thiện công tác thẩm định và tăng cường quản lý rủi ro đối với các khoản vay không có tài sản bảo đảm.....</i>	<i>58</i>
3.3.4.	<i>Nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ số và chất lượng nguồn nhân lực tín dụng.....</i>	<i>59</i>
3.3.5.	<i>Tăng cường hoạt động marketing và phát triển khách hàng hộ kinh doanh.....</i>	<i>60</i>
3.4.	Kiến nghị.....	61
3.4.1.	<i>Đối với Hội sở Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng</i>	<i>61</i>
3.4.2.	<i>Đối với Ngân hàng Nhà nước.....</i>	<i>62</i>
3.4.3.	<i>Kiến nghị đối với chính quyền địa phương.....</i>	<i>62</i>
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3		64
KẾT LUẬN CHUNG.....		65

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	25
Bảng 2.2: Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025..	28
Bảng 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	31
Bảng 2.4: Tình hình chung về cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	39
Bảng 2.5: Tình hình cho vay HKD theo thời hạn tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	42
Bảng 2.6: Tình hình cho vay HKD theo tài sản đảm bảo tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	47
Bảng 2.7: Tình hình hiệu quả của hoạt động cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	51

DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy của ngân hàng VPBank - Phòng giao dịch Hoà Xuân	18
Biểu đồ 2.1: Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn	25
2023 – 2025	25
<i>ĐVT: Triệu đồng</i>	25
Biểu đồ 2.2: Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn	29
2023 – 2025	29
Biểu đồ 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025	32
Sơ đồ 2.3.2: Quy trình cho vay HKD	37

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Tên viết tắt	Nghĩa
1	TMCP	Thương mại cổ phần
2	PGD	Phòng giao dịch
3	CN	Chi nhánh
4	NHTM	Ngân hàng thương mại
5	TCTD	Tổ chức tín dụng
6	CV	Cho vay
7	HKD	Hộ kinh doanh
8	KH	Khách hàng
9	TSDB	Tài sản đảm bảo
10	TS	Tài sản
11	SXKD	Sản xuất kinh doanh
12	CBTD	Cán bộ tín dụng
13	CMND/CCCD	Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân
14	HĐ	Hoạt động
15	NHNN	Ngân hàng nhà nước

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hộ kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế, tạo việc làm và nâng cao thu nhập cho người dân. Tuy nhiên, để duy trì và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, các hộ kinh doanh thường gặp nhiều khó khăn về nguồn vốn. Do đó, nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại trở thành kênh hỗ trợ tài chính quan trọng, góp phần giúp các hộ kinh doanh ổn định hoạt động và phát triển bền vững.

Đối với các ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh không chỉ góp phần mở rộng quy mô tín dụng mà còn giúp đa dạng hóa danh mục khách hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và gia tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Trong những năm gần đây, ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng đã chú trọng phát triển các sản phẩm tín dụng dành cho phân khúc khách hàng hộ kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của thị trường.

Tại VPBank – Phòng giao dịch Hoà Xuân, hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh đã đạt được một số kết quả tích cực và đóng góp nhất định vào kết quả hoạt động kinh doanh của PGD. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế như quy mô cho vay chưa tương xứng với tiềm năng của thị trường, khả năng tiếp cận vốn của một số hộ kinh doanh còn gặp khó khăn, cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại.

Xuất phát từ những vấn đề trên, việc nghiên cứu thực trạng và đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh tại PGD là cần thiết. Vì vậy, em đã lựa chọn đề tài **“Giải pháp đẩy mạnh cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hoà Xuân”** làm đề tài nghiên cứu cho khoá luận của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở đánh giá thực trạng tình hình hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Nam Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025, khóa luận đề xuất một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại đơn vị nghiên cứu trong thời gian.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân.

Đề xuất một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân

Phạm vi thời gian: Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh giai đoạn 2023-2025.

Phạm vi không gian: Nghiên cứu được tiến hành tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập số liệu

Thu thập thông tin, số liệu từ các báo cáo hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân qua các năm 2023-2025 và các tài liệu liên quan hoạt động cho vay hộ kinh doanh từ các giáo trình, website, hoặc một số báo cáo khóa luận tốt nghiệp.

4.2. Phương pháp phân tích thông tin và xử lý thông tin

Sử dụng các phương pháp thống kê mô tả, so sánh, tổng hợp để phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) - Chi nhánh Đà Nẵng - Phòng giao dịch Hoà Xuân giai đoạn 2023-2025. Dữ liệu được phân tích, tính toán và trình bày thông qua các bảng và biểu đồ

5. Kết cấu của khóa luận

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025.

Chương 3: Giải pháp đẩy mạnh cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY

HỘ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM:

Ở Mỹ: Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: *"Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính".*

Ở Việt Nam, theo Điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng 32/2024/QH15 định nghĩa *"Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận."*

Từ những nhận định trên có thể thấy NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Chức năng trung gian tài chính

Trung gian tài chính là chức năng quan trọng nhất của NHTM, quyết định sự phát triển và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong chức năng này NHTM đóng vai trò là một định chế tài chính trung gian đứng ra tập trung nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế để điều chuyển cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu về vốn, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, góp phần điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế. Mặc khác, NHTM cũng là một chủ thể tham gia trên thị trường tài chính bằng các hoạt động đầu tư sinh lời, cung cấp các dịch vụ tài chính khác cho các chủ thể trong nền kinh tế, như vậy NHTM cũng là một trong những chủ thể tham gia vào việc phân phối tài chính cho nền kinh tế.

1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán

NHTM là người quản lý tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng, do đó NHTM thực hiện được chức năng trung gian thanh toán cho khách hàng. Trong chức năng này, NHTM đóng vai trò là một tổ chức trung gian thực hiện việc thanh toán, chỉ trả thay cho những khách hàng có nhu cầu thanh toán qua ngân hàng theo sự ủy nhiệm của khách hàng. Để thực hiện chức năng này, NHTM phải tổ chức mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng, phát hành và quản lý các phương tiện thanh toán, tổ chức thực hiện thanh toán khi nhận được lệnh thanh toán của khách hàng. Chức năng trung gian thanh toán mang lại sự tiện lợi cho khách hàng trong hoạt động thanh toán đồng thời góp phần thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, nâng cao uy tín thương hiệu ngân hàng trên thị trường.

1.1.2.3. Chức năng tạo tiền

Trong chức năng này đòi hỏi phải có sự tham gia của nhiều ngân hàng, và nhiều khách hàng. Khi kết hợp chức năng trung gian tín dụng và chức năng trung gian thanh toán, NHTM có khả năng tạo ra một lượng tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng lớn hơn gấp nhiều lần so với lượng tiền gửi ban đầu của khách hàng. Lượng tiền ghi sổ do NHTM tạo ra phụ thuộc vào số tiền gửi ban đầu của khách hàng, số lượng ngân hàng tham gia vào quá trình tạo tiền và tỷ lệ dự trữ bắt buộc.

1.1.3. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại

1.1.3.1. Nghiệp vụ nguồn vốn

Nghiệp vụ nguồn vốn là nghiệp vụ hình thành nên nguồn vốn hoạt động của NHTM. Vốn của NHTM bao gồm: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay, vốn khác.

Vốn chủ sở hữu: là vốn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng, do chủ sở hữu ngân hàng góp vào khi thành lập ngân hàng và được bổ sung trong quá trình hoạt động của ngân hàng từ vốn góp thêm của chủ sở hữu và từ lợi nhuận của ngân hàng.

Vốn không phải hoàn trả trong quá trình hoạt động nên vốn chủ sở hữu là nguồn vốn có tính ổn định và thông thường được sử dụng cho mục đích dài hạn.

Vốn huy động: là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế, được ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng để kinh doanh trong một thời gian xác định sau đó sẽ trả lại cho chủ sở hữu.

NHTM huy động vốn trong nền kinh tế bằng các nghiệp vụ: nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn; nhận tiền gửi tiết kiệm; phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các loại công cụ nợ khác.

Vốn vay: là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế mà NHTM chủ động thỏa thuận sử dụng để bù đắp thiếu hụt thanh khoản tạm thời trong hoạt động kinh doanh. NHTM có thể vay từ nhiều chủ thể khác nhau: vay từ các TCTD khác trong nước; vay từ các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài; vay từ Ngân hàng Trung ương.

Vốn khác: Ngoài các nguồn vốn nêu trên, khi NHTM đi vào hoạt động tạo điều kiện phát sinh các nguồn vốn khác, chẳng hạn:

Vốn tài trợ, ủy thác từ các chủ thể trong và ngoài nước.

Vốn chiếm dụng phát sinh từ dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán quốc tế, đại lý kiều hối...v.v.

Vốn điều hòa trong hệ thống NHTM điều tiết nguồn vốn từ chi nhánh thừa sang chi nhánh thiếu vốn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, cân đối vốn trong toàn bộ hệ thống NHTM, đảm bảo thanh khoản.

1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn

Nghệp vụ sử dụng nguồn vốn là nghiệp vụ phân phối nguồn vốn của ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn thiếu hụt cho các chủ thể trong nền kinh tế, đồng thời góp phần mang lại thu nhập cho NHTM. Vốn của NHTM được phân phối qua các nghiệp vụ sau:

Cấp tín dụng: là nghiệp vụ phân phối nguồn vốn còn lại của ngân hàng sau khi thiết lập dự trữ cho các chủ thể thiếu vốn trong nền kinh tế, nhằm điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế, đồng thời mang lại nguồn thu nhập cho ngân hàng. Tuy nhiên, đây cũng là mảng nghiệp vụ tiềm ẩn rủi ro, NHTM cần chú trọng công tác quản trị rủi ro đối với nghiệp vụ này. Nghiệp vụ cấp tín dụng tại các NHTM bao gồm:

- ❖ **Cho vay:** là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM chuyển giao cho khách hàng quyền sử dụng một số vốn bằng tiền trong một khoảng thời gian xác định, khi kết thúc thời hạn cho vay khách hàng phải hoàn trả cho ngân hàng cả nợ gốc và lãi vay.
- ❖ **Chiết khấu giấy tờ có giá:** là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM thỏa thuận mua lại giấy tờ có giá khi chưa đến hạn thanh toán từ người thụ hưởng.

- ❖ **Bảo lãnh:** là nghiệp vụ cấp tín dụng mà ngân hàng (người bảo lãnh) theo yêu cầu của khách hàng (người được bảo lãnh) cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính trong tương lai cho người thụ hưởng bảo lãnh (người nhận bảo lãnh), nếu khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính đã cam kết thì ngân hàng bảo lãnh phải có nghĩa vụ thực hiện các nghĩa vụ tài chính này. Khi thực hiện bảo lãnh ngân hàng dựa vào uy tín và năng lực tài chính của mình mà không cần phải xuất vốn, chỉ khi nào khách hàng không thực hiện được đầy đủ nghĩa vụ tài chính của mình thì ngân hàng bảo lãnh phải thực hiện, điều này ngân hàng phải cho vay. Khách hàng phải nhận nợ vay và cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng hạn.
- ❖ **Bao thanh toán:** là nghiệp vụ cấp tín dụng của NHTM cho bên bán hàng, thông qua việc mua lại các khoản phải thu ngắn hạn phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán và bên mua thỏa thuận trong hợp đơn
- ❖ **Thấu chi tài khoản tiền gửi thanh toán:** là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM chấp nhận cho khách hàng chi vượt số dư tiền gửi trên tài khoản tiền gửi thanh toán trong một giới hạn nhất định, giới hạn đó gọi là hạn mức tín dụng thấu chi.
- ❖ **Cho thuê tài chính:** là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó bên cho thuê chuyển giao cho bên thuê quyền sử dụng tài sản cho thuê trong một khoảng thời gian xác định. Trong thời gian sử dụng tài sản, bên thuê phải trả tiền thuê cho bên cho thuê. Khi kết thúc thời hạn cho thuê, bên thuê được quyền mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê tài sản hoặc hoàn trả lại tài sản cho bên cho thuê.
- ❖ **Hoạt động đầu tư:** Để đa dạng hóa nguồn thu nhập cho NHTM đồng thời góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh, NHTM còn sử dụng nguồn vốn để đầu tư vào các lĩnh vực khác. Hoạt động đầu tư của NHTM thực hiện dưới hai hình thức:
 - Góp vốn liên doanh với các tổ chức tài chính khác, mua cổ phần của các NHTM cổ phần hoặc các tổ chức kinh tế khác.
 - Đầu tư vào các loại giấy tờ có giá, các loại chứng khoán có tính thanh khoản cao trên thị trường tài chính.

1.1.3.3. Nghiệp vụ trung gian

Ngoài nghiệp vụ nguồn vốn và nghiệp vụ sử dụng vốn, NHTM còn cung ứng cho khách hàng một số dịch vụ, mà trong đó NHTM giữ vai trò là một đơn vị trung gian làm thay cho khách hàng để được hưởng hoa hồng và phí dịch vụ, chẳng hạn:

- ❖ Dịch vụ ngân quỹ;
- ❖ Dịch vụ thanh toán
- ❖ Dịch vụ giữ hộ tài sản;
- ❖ Dịch vụ tư vấn tài chính...v.v

1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm cho vay hộ kinh doanh của NHTM

Theo Điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng 32/2024/QH15: “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.”

Cho vay hộ kinh doanh là khoản hỗ trợ tài chính được ngân hàng cung cấp cho chủ hộ kinh doanh đã đăng ký hộ kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu duy trì dòng tiền, bổ sung ngân quỹ lưu động hoặc mở rộng quy mô hoạt động. Khoản vay này giúp hộ kinh doanh chủ động hơn trong việc nhập hàng, đầu tư máy móc, nâng cấp cơ sở vật chất, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

1.2.2. Đặc điểm cho vay hộ kinh doanh của NHTM

Đối tượng vay vốn đa dạng ngành nghề, số lượng lớn và phân tán: Khách hàng của hoạt động cho vay hộ kinh doanh đối với các hộ đã đăng ký hộ kinh doanh, hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau như thương mại, dịch vụ, sản xuất nhỏ, nông nghiệp, vận tải, ăn uống, sửa chữa,... Sự đa dạng về ngành nghề dẫn đến nhu cầu vốn, chu kỳ kinh doanh, khả năng tạo doanh thu và mức độ rủi ro giữa các hộ kinh doanh là không giống nhau.

Quy mô khoản vay thường nhỏ đến trung bình: So với khách hàng doanh nghiệp, các khoản vay dành cho hộ kinh doanh thường có giá trị không quá lớn, chủ yếu để đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động, nhập hàng hóa, mua nguyên vật liệu, thanh toán chi phí hoạt động hoặc đầu tư tài sản phục vụ kinh doanh. Quy mô khoản vay phụ thuộc vào:

- ❖ Ngành nghề kinh doanh;
- ❖ Quy mô hoạt động thực tế;
- ❖ Năng lực tài chính của chủ hộ;
- ❖ Khả năng tạo dòng tiền;
- ❖ Giá trị tài sản bảo đảm;
- ❖ Uy tín tín dụng của khách hàng.

Mục đích vay vốn gắn trực tiếp với hoạt động sản xuất – kinh doanh: Theo quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận. Đối với hộ kinh doanh, mục đích vay vốn chủ yếu là để phục vụ hoạt động sản xuất – kinh doanh như:

- ❖ Mua nguyên vật liệu, hàng hóa;
- ❖ Thanh toán chi phí thuê mặt bằng, nhân công, điện nước;
- ❖ Đầu tư máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải;
- ❖ Mở rộng quy mô cửa hàng hoặc cơ sở kinh doanh.

Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa cho vay hộ kinh doanh và cho vay tiêu dùng cá nhân. Vì vậy, ngân hàng khi thẩm định không chỉ xem xét năng lực tài chính của khách hàng mà còn phải đánh giá tính khả thi của phương án sản xuất – kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn.

Nhu cầu vốn mang tính thường xuyên, linh hoạt và phụ thuộc chu kỳ kinh doanh: Hộ kinh doanh thường hoạt động theo chu kỳ, mua nguyên liệu/hàng hóa – sản xuất hoặc bán hàng – thu tiền – tái đầu tư. Do đó, nhu cầu vốn thường phát sinh lặp lại và có tính liên tục, đặc biệt là nhu cầu vốn lưu động. Ngoài ra, nhu cầu vốn còn có thể biến động theo:

- ❖ Tính mùa vụ của ngành nghề;
- ❖ Biến động của thị trường đầu ra;
- ❖ Giá nguyên vật liệu đầu vào;
- ❖ Mức độ mở rộng hay thu hẹp quy mô kinh doanh.

Vì vậy, các khoản vay hộ kinh doanh thường cần sự linh hoạt về thời hạn, phương thức giải ngân và lịch trả nợ.

Thời hạn cho vay ngắn, trung và dài hạn: Do hoạt động của hộ kinh doanh thường có quy mô nhỏ, tốc độ quay vòng vốn tương đối nhanh, nên các khoản vay ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng lớn. Cho vay ngắn hạn chủ yếu phục vụ nhu cầu vốn lưu

động như nhập hàng, mua nguyên liệu, thanh toán chi phí thường xuyên. Bên cạnh đó, cho vay trung và dài hạn được sử dụng khi hộ kinh doanh có nhu cầu đầu tư máy móc, thiết bị, phương tiện hoặc cải tạo cơ sở kinh doanh.

Nguồn trả nợ phụ thuộc chủ yếu vào doanh thu và dòng tiền từ hoạt động kinh doanh: Nguồn trả nợ của hộ kinh doanh chủ yếu được hình thành từ doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và lợi nhuận tạo ra trong quá trình kinh doanh. Do đó, khả năng trả nợ của khách hàng chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi:

- ❖ Tốc độ tiêu thụ hàng hóa;
- ❖ Sức mua của thị trường;
- ❖ Mức độ ổn định của đầu ra;
- ❖ Biên lợi nhuận;
- ❖ Khả năng quản lý chi phí;
- ❖ Vòng quay vốn lưu động.

Nên công tác thẩm định nguồn trả nợ đối với nhóm khách hàng này thường đòi hỏi ngân hàng phải kết hợp giữa hồ sơ pháp lý, dữ liệu giao dịch và khảo sát thực tế hoạt động kinh doanh.

Tài sản bảo đảm và uy tín tín dụng của khách hàng giữ vai trò quan trọng: Trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh, tài sản bảo đảm thường là một trong những căn cứ quan trọng để ngân hàng xem xét cấp tín dụng. Các tài sản bảo đảm phổ biến bao gồm:

- ❖ Quyền sử dụng đất;
- ❖ Nhà ở, công trình gắn liền với đất;
- ❖ Phương tiện vận tải;
- ❖ Máy móc, thiết bị;
- ❖ Hàng hóa, tài sản hợp pháp khác.

Bên cạnh đó, lịch sử quan hệ tín dụng, uy tín của chủ hộ, thời gian hoạt động kinh doanh, tính trung thực trong cung cấp thông tin và khả năng duy trì dòng tiền ổn định cũng là những yếu tố có ý nghĩa lớn trong quyết định cho vay.

1.2.3. Phân loại cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.3.1. Phân loại theo thời hạn cho vay

Cho vay ngắn hạn là hình thức cho vay có thời hạn không quá 12 tháng, chủ yếu nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động trong quá trình sản xuất – kinh doanh thường xuyên

của hộ kinh doanh. Phù hợp với các hộ có chu kỳ vốn quay vòng nhanh, nguồn trả nợ chủ yếu từ doanh thu bán hàng hoặc thu nhập dịch vụ trong ngắn hạn, thời gian thu hồi vốn nhanh nên ngân hàng dễ kiểm soát hơn, tính linh hoạt cao và thường được áp dụng theo hình thức cho vay từng lần hoặc hạn mức tín dụng.

Cho vay trung hạn là hình thức cho vay có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng, Gắn với nhu cầu đầu tư tài sản phục vụ hoạt động kinh doanh, nguồn trả nợ phụ thuộc vào hiệu quả khai thác tài sản đầu tư và dòng tiền tạo ra trong trung hạn, thường áp dụng phương thức trả nợ theo kỳ hạn, trả góp hoặc trả nợ linh hoạt theo dòng tiền.

Cho vay dài hạn là hình thức cho vay có thời hạn trên 60 tháng, thường được sử dụng cho các nhu cầu như đầu tư xây dựng nhà xưởng, kho bãi; xây dựng cơ sở kinh doanh cố định,..

1.2.3.2. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn vay

Cho vay bổ sung vốn lưu động là hình thức cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn phục vụ hoạt động kinh doanh thường xuyên.

Cho vay đầu tư tài sản cố định là hình thức cho vay nhằm tài trợ cho việc đầu tư, mua sắm hoặc xây dựng các tài sản phục vụ hoạt động kinh doanh có thời gian sử dụng dài.

Cho vay phục vụ mở rộng quy mô kinh doanh là hình thức cho vay nhằm hỗ trợ hộ kinh doanh trong quá trình mở rộng hoạt động, tăng quy mô sản xuất hoặc mở thêm địa điểm kinh doanh.

Cho vay theo mùa vụ hoặc chu kỳ sản xuất đặc thù là hình thức cho vay áp dụng cho các hộ kinh doanh hoặc hộ sản xuất có nhu cầu vốn theo mùa vụ, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản hoặc ngành nghề có tính thời vụ cao.

1.2.3.3. Phân loại theo phương thức cho vay

Cho vay từng lần là hình thức mà mỗi khi phát sinh nhu cầu vay vốn, hộ kinh doanh phải lập hồ sơ và ngân hàng thực hiện thẩm định riêng cho từng khoản vay.

Cho vay theo hạn mức tín dụng là hình thức mà ngân hàng và khách hàng thỏa thuận một mức dư nợ tối đa trong một thời gian nhất định, trong phạm vi đó khách hàng có thể vay – trả nhiều lần.

Cho vay trả góp là hình thức khách hàng trả nợ gốc và lãi thành nhiều kỳ theo lịch trả nợ đã thỏa thuận.

Cho vay theo dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất – kinh doanh là hình thức ngân hàng căn cứ vào tính khả thi và hiệu quả của dự án hoặc phương án sản xuất – kinh doanh để quyết định cho vay.

1.2.3.4. Phân loại theo tài sản đảm bảo

Cho vay có tài sản đảm bảo là hình thức cho vay mà khách hàng phải sử dụng tài sản của mình như bất động sản, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị hoặc các tài sản có giá trị khác để đảm bảo cho khoản vay. Hình thức này giúp giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

Cho vay đảm bảo không bằng tài sản (vay tín chấp) là một hình thức vay tiền mà không cần tài sản đảm bảo. Đây là một loại cho vay mà ngân hàng cấp cho khách hàng dựa trên uy tín, lịch sử tín dụng và khả năng trả nợ của họ.

1.2.3.5. Phân loại theo nguồn trả nợ

Cho vay có nguồn trả nợ chủ yếu từ doanh thu kinh doanh là loại phổ biến nhất, trong đó nguồn trả nợ được hình thành chủ yếu từ doanh thu bán hàng, thu nhập từ cung ứng dịch vụ, lợi nhuận phát sinh từ hoạt động sản xuất – kinh doanh.

Cho vay có nguồn trả nợ kết hợp là ngoài doanh thu từ hoạt động kinh doanh, khách hàng còn có thể sử dụng thêm từ thu nhập của các thành viên trong hộ gia đình, thu nhập từ hoạt động kinh doanh phụ trợ, nguồn tiền tiết kiệm.

1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.4.1. Doanh số cho vay HKD

Doanh số cho vay hộ kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho các hộ kinh doanh vay trong một khoảng thời gian nhất định, thường là tháng, quý hoặc năm. Nhằm đánh giá quy mô cho vay, mức độ mở rộng hoạt động cho vay cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của ngân hàng đối với khu vực hộ kinh doanh. Thông qua việc so sánh doanh số cho vay HKD giữa các năm, có thể đánh giá được xu hướng biến động và mức độ tăng trưởng của hoạt động này.

Giá trị cho vay tuyệt đối = Doanh số cho vay HKD năm t – Doanh số cho vay HKD năm $(t-1)$

$$\text{Tốc độ tăng trưởng cho vay tương đối} = \frac{\text{Doanh số cho vay HKD kỳ này} - \text{Doanh số cho vay HKD kỳ trước}}{\text{Doanh số cho vay HKD trước}} \times 100\%$$

Nếu doanh số cho vay tăng qua các kỳ, điều đó cho thấy ngân hàng đang có xu hướng mở rộng cho vay đối với HKD, tăng khả năng tiếp cận vốn cho khách hàng, đồng thời phản ánh nhu cầu vay vốn của hộ kinh doanh trên thị trường đang gia tăng. Tuy nhiên, doanh số cho vay tăng cao chưa hẳn đã phản ánh hiệu quả tích cực nếu không đi kèm với chất lượng tín dụng tốt, bởi việc tăng trưởng tín dụng quá nhanh có thể làm gia tăng rủi ro nợ xấu.

1.2.4.2. *Doanh số thu nợ cho vay HKD*

Doanh số thu nợ cho vay hộ kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền gốc và lãi mà ngân hàng đã thu hồi được từ các khoản cho vay hộ kinh doanh trong một kỳ nhất định. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng thu hồi vốn tín dụng, tốc độ luân chuyển vốn của ngân hàng.

Giá trị thu nợ tuyệt đối = Doanh số thu nợ cho vay HKD năm t – Doanh số thu nợ cho vay HKD năm (t-1)

$$\text{Tốc độ tăng trưởng thu nợ tương đối} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay HKD kỳ này} - \text{Doanh số thu nợ cho vay HKD kỳ trước}}{\text{Doanh số thu nợ cho vay HKD kỳ trước}} \times 100\%$$

Nếu doanh số thu nợ tăng đều qua các kỳ, điều đó cho thấy khả năng trả nợ của khách hàng tương đối tốt. Ngược lại, nếu doanh số thu nợ thấp hơn nhiều so với doanh số cho vay trong thời gian dài, ngân hàng có thể đối mặt với tình trạng ứ đọng vốn, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn và tiềm ẩn nguy cơ phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu.

1.2.4.3. *Dư nợ cho vay HKD*

Dư nợ cho vay hộ kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền gốc mà các hộ kinh doanh còn đang nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định, thường được xác định vào cuối kỳ kế toán hoặc cuối năm tài chính.

Dư nợ cho vay HKD cuối kỳ = Dư nợ HKD đầu kỳ + Doanh số cho vay HKD trong kỳ – Doanh số thu nợ HKD trong kỳ

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ tương đối} = \frac{\text{Dư nợ cho vay HKD kỳ này} - \text{Dư nợ cho vay HKD kỳ trước}}{\text{Dư nợ cho vay HKD kỳ trước}} \times 100\%$$

Tỷ trọng dư nợ cho vay hộ kinh doanh (%) = (Dư nợ cho vay hộ kinh doanh / Tổng dư nợ cho vay) × 100%

Dư nợ cho vay HKD cao phản ánh mạng lưới hộ sản xuất đang được mở rộng. Dư nợ cho vay HKD thấp thể hiện hoạt động cho vay đối với hộ sản xuất chưa tốt, ngân hàng không có khả năng mở rộng mạng lưới khách hàng. Tuy vậy, điều đó không có nghĩa là dư nợ cho vay HKD càng cao thì hiệu quả cho vay càng tốt.

1.2.4.4. Chỉ tiêu nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay hộ kinh doanh

Căn cứ vào Điều 11 Thông tư 31/2024/TT-NHNN quy định ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng 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) bao gồm:

- Khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày.
- Các khoản nợ được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
- Các cam kết ngoại bảng được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.

❖ Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

- Khoản nợ quá hạn đến 90 ngày.
- Các khoản nợ được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.
- Các cam kết ngoại bảng được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng thực hiện cam kết.

❖ **Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:**

- Khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày.
- Các khoản nợ này được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là có khả năng tổn thất.
- Các cam kết ngoại bảng được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là khách hàng không có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.

❖ **Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:**

- Khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.
- Các khoản nợ được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là có khả năng tổn thất cao.
- Các cam kết ngoại bảng mà khả năng khách hàng không thực hiện cam kết là rất cao.

❖ **Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:**

- Khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.
- Các khoản nợ được ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, có khả năng mất vốn.
- Các cam kết ngoại bảng mà khách hàng không còn khả năng thực hiện nghĩa vụ cam kết.

Căn cứ theo Điều 3 Thông tư 31/2024/TT-NHNN “Khoản nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được đúng hạn một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi theo thỏa thuận với ngân hàng. Đối với khoản cấp tín dụng dưới hình thức phát hành thẻ tín dụng, khoản nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng sử dụng thẻ không trả được nghĩa vụ trả nợ đến hạn thanh toán của mình theo thỏa thuận phát hành, sử dụng, thanh toán thẻ tín dụng với ngân hàng.”

Nợ quá hạn bao gồm các khoản nợ thuộc nhóm 2, 3, 4, 5 và tỷ lệ nợ quá hạn được xác định như sau:

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

Nợ xấu được hiểu là các khoản nợ khó đòi khi người vay không thể trả nợ khi đến hạn phải thanh toán như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Căn cứ theo Điều 3 Thông tư 31/2024/TT-NHNN, nợ xấu (NPL) gồm các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5. Tỷ lệ nợ xấu được xác định như sau:

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

1.2.4.5. Vòng quay vốn cho vay hộ kinh doanh

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn cho vay của hộ kinh doanh, thời gian thu hồi nợ là nhanh hay chậm. Chỉ tiêu này thể hiện khả năng thu hồi vốn của ngân hàng thông qua doanh số thu nợ và dư nợ cho vay bình quân đối với hộ kinh doanh. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

$$\text{Vòng quay vốn cho vay HKD} = \frac{\text{Doanh số thu nợ HKD}}{\text{Dư nợ bình quân cho vay HKD trong kỳ}}$$

Trong đó:

$$\text{Dư nợ bình quân HKD trong kỳ} = \frac{\text{Dư nợ cho vay HKD đầu kỳ} + \text{Dư nợ cho vay HKD cuối kỳ}}{2}$$

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.5.1. Nhân tố bên trong ngân hàng

Chính sách cho vay HKD là tổng thể các quan điểm, định hướng, nguyên tắc, điều kiện, tiêu chuẩn và giới hạn mà ngân hàng thương mại áp dụng đối với hoạt động cấp tín dụng cho nhóm khách hàng hộ kinh doanh trong từng thời kỳ. Đây là một trong những nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất đến khả năng mở rộng cũng như chất lượng cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng.

Chất lượng nhân sự, đội ngũ cán bộ là yếu tố có vai trò quyết định trực tiếp đến chất lượng thực thi hoạt động cho vay. Trong thực tế, cho vay hộ kinh doanh là lĩnh vực đòi hỏi cán bộ tín dụng không chỉ nắm vững chuyên môn nghiệp vụ mà còn phải có khả năng đánh giá thực tế, quan sát mô hình kinh doanh, phân tích dòng tiền và nhận diện rủi ro trong điều kiện thông tin tài chính của khách hàng chưa hoàn toàn chuẩn hóa. Một đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn tốt, hiểu biết pháp luật, có kỹ năng thẩm định và kinh nghiệm thực tiễn sẽ giúp ngân hàng lựa chọn đúng khách hàng, đánh giá đúng nhu cầu vay vốn, xác định chính xác nguồn trả nợ và kiểm soát chặt chẽ việc sử dụng vốn sau giải ngân.

Công nghệ và cơ sở hạ tầng của ngân hàng ngày càng trở thành nhân tố có ảnh hưởng lớn đến chất lượng và tốc độ xử lý hoạt động cho vay hộ kinh doanh. Trong bối cảnh chuyển đổi số mạnh mẽ, việc ứng dụng công nghệ vào hoạt động tín dụng giúp ngân hàng cải thiện đáng kể hiệu quả vận hành. Hệ thống phần mềm quản lý tín dụng, công cụ chấm điểm khách hàng, hệ thống dữ liệu tập trung, khả năng kết nối thông tin CIC, các nền tảng ngân hàng số và hệ thống cảnh báo rủi ro có thể giúp ngân hàng rút ngắn thời gian tiếp nhận hồ sơ, tăng tốc độ thẩm định, nâng cao độ chính xác trong đánh giá khách hàng và giảm thiểu sai sót trong quá trình quản lý khoản vay. Đối với khách hàng hộ kinh doanh, yếu tố thời gian có ý nghĩa đặc biệt quan trọng vì nhu cầu vốn thường mang tính cấp bách và gắn với chu kỳ nhập hàng, bán hàng hoặc sản xuất ngắn hạn. Khi ngân hàng có hạ tầng công nghệ hiện đại, khách hàng sẽ được phục vụ nhanh hơn, thuận tiện hơn và có trải nghiệm tốt hơn.

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, hoạt động marketing không chỉ dừng lại ở việc quảng bá thương hiệu mà còn là công cụ giúp ngân hàng tiếp cận đúng phân khúc khách hàng, truyền tải rõ ràng các sản phẩm tín dụng, tạo dựng niềm tin và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Đối với hộ kinh doanh, nhiều khách hàng vẫn còn tâm lý e ngại khi tiếp cận vốn ngân hàng do cho rằng thủ tục phức tạp hoặc không nắm rõ các điều kiện vay vốn. Nếu ngân hàng có hoạt động marketing hiệu quả, truyền thông rõ ràng về sản phẩm cho vay, lãi suất, điều kiện vay và các chương trình ưu đãi, đồng thời kết hợp tốt giữa quảng bá thương hiệu với tư vấn trực tiếp tại địa bàn, thì khả năng tiếp cận khách hàng mới sẽ được cải thiện đáng kể. Điều này giúp ngân hàng mở rộng tệp khách hàng hộ kinh doanh, gia tăng doanh số cho vay và củng cố vị thế trên thị trường.

1.2.5.2. Nhân tố bên ngoài ngân hàng

Môi trường kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, chi phí, lợi nhuận và khả năng duy trì hoạt động. Khi nền kinh tế tăng trưởng ổn định, nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng, thị trường hàng hóa và dịch vụ được mở rộng, các hộ kinh doanh thường có xu hướng mở rộng quy mô hoạt động và phát sinh nhu cầu vay vốn nhiều hơn, ngân hàng có điều kiện thuận lợi để mở rộng cho vay, gia tăng doanh số tín dụng và cải thiện chất lượng thu nợ. Ngược lại, khi nền kinh tế suy giảm, sức mua giảm, chi phí đầu vào tăng hoặc lạm phát cao kéo theo mặt bằng lãi suất tăng, hoạt động kinh doanh của hộ kinh doanh sẽ gặp khó khăn, doanh thu suy giảm và khả năng trả nợ bị ảnh hưởng.

Môi trường pháp lý bao gồm toàn bộ hệ thống quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động tín dụng, hoạt động của ngân hàng, đăng ký hộ kinh doanh, giao dịch bảo đảm, xử lý tài sản bảo đảm, phân loại nợ và các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ tín dụng. Một môi trường pháp lý minh bạch, ổn định, đồng bộ và dễ áp dụng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc xây dựng quy trình cho vay, thẩm định hồ sơ, ký kết hợp đồng tín dụng, nhận tài sản bảo đảm và xử lý nợ khi phát sinh rủi ro.

Trong những năm gần đây, phân khúc hộ kinh doanh ngày càng được nhiều ngân hàng thương mại chú trọng do đây là nhóm khách hàng có nhu cầu vốn lớn, số lượng đông và có tiềm năng mang lại nguồn thu ổn định. Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thể hiện ở nhiều khía cạnh như lãi suất cho vay, phí dịch vụ, thủ tục hồ sơ, tốc độ giải ngân, chính sách ưu đãi, chất lượng phục vụ, độ phủ mạng lưới và khả năng ứng dụng công nghệ. Cạnh tranh trong ngành ngân hàng vừa là động lực thúc đẩy đổi mới, vừa là áp lực buộc ngân hàng phải cân bằng giữa mục tiêu mở rộng tín dụng và yêu cầu đảm bảo an toàn hoạt động.

1.2.5.3. Nhân tố khách hàng

Bên cạnh các yếu tố nội tại của ngân hàng và môi trường bên ngoài, bản thân hộ kinh doanh là chủ thể trực tiếp sử dụng vốn vay, do đó các yếu tố thuộc về khách hàng có ảnh hưởng quyết định đến chất lượng và hiệu quả của hoạt động cho vay. Đây là nhóm nhân tố gắn liền với khả năng trả nợ, mức độ an toàn tín dụng và hiệu quả sử dụng vốn của khoản vay.

- ✓ Năng lực tài chính phản ánh khả năng tạo vốn, khả năng duy trì hoạt động và khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ của hộ kinh doanh.
- ✓ Phương án sản xuất – kinh doanh là căn cứ trực tiếp để ngân hàng xem xét tính hợp lý, hợp pháp, khả thi và hiệu quả của nhu cầu vay vốn.
- ✓ Uy tín tín dụng là mức độ tin cậy của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ tài chính, được thể hiện thông qua lịch sử trả nợ, thái độ hợp tác và mức độ tuân thủ các cam kết với ngân hàng.
- ✓ Tài sản bảo đảm là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro trong trường hợp khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã hệ thống những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại như khái niệm, đặc điểm, các hình thức phân loại cho vay và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại. Bên cạnh đó, chương cũng đã nêu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại, bao gồm các nhân tố từ phía ngân hàng, khách hàng và môi trường kinh tế – xã hội. Những cơ sở lý luận được trình bày trong chương này cũng là nền tảng quan trọng để đánh giá thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân trong giai đoạn 2023–2025 ở chương 2.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CN ĐÀ NẴNG - PGD HOÀ XUÂN GIAI ĐOẠN 2023 – 2025

2.1. Tổng quan về đơn vị thực tập Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân

- Tên viết tắt: VPBANK PHÒNG GIAO DỊCH HÒA XUÂN
- Mã số thuế: 0100233583-065
- Địa chỉ: 180 - 182 Nguyễn Phước Lan, Phường Hoà Xuân, Quận Cẩm Lệ, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- Người đại diện: Hoàng Anh Toàn
- Số điện thoại: 0236 3758 939
- Ngày hoạt động: 19-07-2011
- Quản lý bởi: Cục Thuế Thành phố Hà Nội

2.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân*

Tiền thân của Phòng giao dịch Hòa Xuân là Phòng giao dịch Điện Biên Phủ, hoạt động trong khu vực trung tâm thành phố Đà Nẵng từ nhiều năm trước. Trong giai đoạn đầu, PGD Điện Biên Phủ chủ yếu phục vụ các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ trong khu vực nội đô, đồng thời đóng vai trò là một trong những phòng giao dịch đầu tiên giúp VPBank thiết lập sự hiện diện tại miền Trung. Với đội ngũ nhân sự tận tâm và quy trình nghiệp vụ bài bản, đơn vị này đã nhanh chóng tạo được lòng tin từ khách hàng, phát triển tệp khách hàng ổn định và đóng góp tích cực vào chỉ tiêu chung của Chi nhánh Đà Nẵng.

Bắt đầu từ năm 2022, trước sự dịch chuyển mạnh mẽ về dân cư, hạ tầng và kinh tế tại khu vực khu đô thị mới Hòa Xuân – Cẩm Lệ, VPBank quyết định tái cấu trúc mạng lưới giao dịch tại Đà Nẵng, trong đó có kế hoạch di dời Phòng Giao dịch Điện Biên Phủ đến địa điểm mới. Đến tháng 6 năm 2023, sau khi được Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Đà Nẵng phê duyệt, Phòng Giao dịch Hòa Xuân chính thức được thành lập, thay thế cho phòng giao dịch cũ. Sự kiện này đánh dấu bước ngoặt chiến lược, đưa VPBank tiến sâu vào khu vực đô thị hóa nhanh, đông dân cư và giàu tiềm năng kinh doanh. Kể từ khi đi vào hoạt động tại địa chỉ 180 - 182 Nguyễn Phước Lan, Phòng giao dịch Hòa Xuân

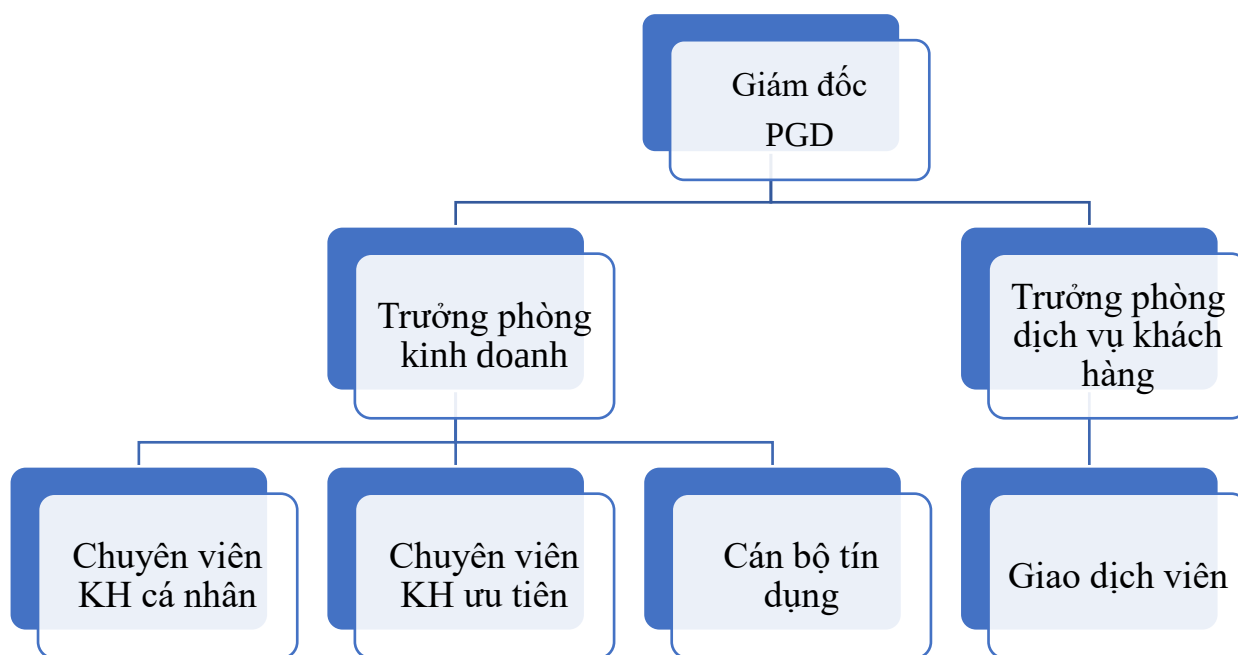
không ngừng đổi mới về chất lượng dịch vụ, hiện đại hóa không gian làm việc và tăng cường tiện ích giao dịch.

Các kết quả nổi bật trong quá trình phát triển:

- + Tăng trưởng ổn định về quy mô khách hàng, đặc biệt là tệp khách hàng cá nhân trẻ, hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ trên địa bàn.
- + Ứng dụng ngân hàng số (VPBank NEO) được đẩy mạnh, giúp khách hàng tiếp cận dịch vụ tiện lợi và nhanh chóng hơn.
- + Đội ngũ nhân sự được trẻ hóa và đào tạo chuyên sâu, vừa linh hoạt trong giao tiếp khách hàng, vừa đảm bảo tuân thủ quy trình nghiệp vụ chặt chẽ.
- + Mối quan hệ gắn bó với cộng đồng ngày càng được củng cố, thông qua các hoạt động tiếp cận địa bàn, hợp tác với khu dân cư, và hỗ trợ tài chính cho các hộ kinh doanh địa phương.
- + Không chỉ giữ vững vai trò là một điểm giao dịch tài chính đa năng, VPBank Hòa Xuân còn đang dần trở thành “điểm chạm đầu tiên” của ngân hàng với người dân khu vực Tây Nam Đà Nẵng. Với tốc độ phát triển đô thị tại Hòa Xuân, đơn vị được kỳ vọng sẽ tiếp tục mở rộng quy mô phục vụ và đóng góp mạnh mẽ hơn cho mạng lưới ngân hàng VPBank tại miền Trung trong thời gian tới.

2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân

Hình 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy của ngân hàng VPBank - Phòng giao dịch Hoà Xuân



(Nguồn: Ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân)

Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban:

Ban giám đốc: (bao gồm tổng giám đốc và các phó giám đốc) đứng đầu chi nhánh, điều hành mọi hoạt động.

- + Tham gia xây dựng và quản lý các chính sách, chiến lược quản trị rủi ro, định kỳ đánh giá và đề xuất sửa đổi để đảm bảo hoạt động của chi nhánh an toàn và hiệu quả.
- + Giám sát việc thực hiện các chính sách, quy trình của ngân hàng hội sở, đảm bảo chi nhánh hoạt động đúng quy định.
- + Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân viên; quản lý các nguồn lực vật chất và tài chính; xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng.

Trưởng phòng PGD:

- + Trưởng phòng PGD thực hiện công tác tổ chức, phê duyệt và triển khai tất cả công việc chuyên môn cho phòng Giao dịch. Quản trị nhân sự và điều phối các nhân viên tại phòng giao dịch.
- + Xác định rõ mục tiêu của ngân hàng giao cho chi nhánh hoặc phòng giao dịch, lập kế hoạch chi tiết cho các nhiệm vụ và chỉ tiêu để có kế hoạch hoàn thành tốt mục tiêu đề ra.
- + Bên cạnh đó, trưởng phòng giao dịch cũng tham gia giúp đỡ bộ phận tuyển dụng nhân lực, huấn luyện nhân viên đồng đều về trình độ chuyên môn, khả năng xử lý công việc.

Chuyên viên khách hàng cá nhân:

- + Chuyên viên KH cá nhân quản lý, chăm sóc, khai thác và bán chéo các sản phẩm cho khách hàng cá nhân.
- + Tư vấn giải pháp, đề xuất các sản phẩm dịch vụ phù hợp với mục tiêu và nhu cầu tài chính và phong cách sống của khách hàng.
- + Xây dựng mạng lưới khách hàng, mở rộng các quan hệ từ tệp khách hàng sẵn có để khai thác, tìm kiếm các khách hàng tiềm năng.
- + Liên tục cập nhật cho khách hàng các tính năng mới, lợi ích mới của SPDV khách hàng đang sử dụng, các chính sách, quy định có tác động đến tài sản khách hàng và thông tin thay đổi của thị trường.

Chuyên viên khách hàng ưu tiên:

- + Chuyên viên KH ưu tiên cần phân tích tình hình tài chính của khách hàng ưu tiên, từ đó đề xuất các giải pháp tài chính phù hợp như đầu tư, tiết kiệm, vay vốn và các sản phẩm bảo hiểm. Đề xuất các chiến lược tiếp cận khách hàng mới và phát triển các chương trình bán sản phẩm dịch vụ hiệu quả.
- + Chăm sóc khách hàng theo quy định và yêu cầu của ngân hàng, phân khúc khách hàng cao cấp đảm bảo chất lượng dịch vụ cao cấp, tạo sự gắn bó, trung thành của khách hàng với ngân hàng.

Cán bộ tín dụng:

- + Cán bộ tín dụng giới thiệu các dịch vụ tín dụng như vay vốn, bảo lãnh thanh toán, cho thuê tài chính,...phù hợp cho các khách hàng tiềm năng.
- + Thẩm định, kiểm tra các thông tin liên quan đến khách hàng, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng. Theo dõi quá trình giải ngân, việc khách hàng sử dụng vốn có đúng nhu cầu hay không, theo dõi quá trình thu hồi nợ của khách hàng.
- + Xử lý ngay khi có những sự cố, vấn đề không minh bạch hoặc nhận định được rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thu hồi nợ.

Giao dịch viên:

- + Giao dịch viên thực hiện các giao dịch cơ bản cho khách hàng như: gửi tiền, rút tiền, chuyển khoản, mở tài khoản, xử lý thông tin tài khoản, giải quyết thắc mắc của khách hàng và đưa ra giải pháp phù hợp.
- + Ngoài việc thực hiện các giao dịch tài chính cho khách hàng, giao dịch viên ngân hàng còn có trách nhiệm hạch toán kế toán và báo cáo công tác khi được yêu cầu.

2.1.3. Chức năng và nhiệm vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân**2.1.3.1. Chức năng của VPBank – PGD Hoà Xuân**

Tiếp nhận tiền gửi: Phòng giao dịch tiếp nhận tiền gửi từ cá nhân và tổ chức, cung cấp các sản phẩm tiết kiệm với mức lãi suất hấp dẫn.

Cung cấp dịch vụ tín dụng: Hỗ trợ khách hàng trong việc vay vốn, bao gồm vay tiêu dùng, vay mua nhà, vay mua xe.

Chuyển tiền: Thực hiện các giao dịch chuyển tiền trong nước và quốc tế.

Thanh toán hóa đơn: Hỗ trợ khách hàng thanh toán hóa đơn dịch vụ như điện, nước, internet.

Tư vấn sản phẩm: Cung cấp thông tin chi tiết về các sản phẩm ngân hàng, giúp khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu.

Hướng dẫn sử dụng dịch vụ: Hướng dẫn khách hàng cách sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử và thẻ.

Giải quyết khiếu nại: Lắng nghe và xử lý các khiếu nại của khách hàng một cách kịp thời và hiệu quả.

Hỗ trợ khách hàng: Đáp ứng các yêu cầu về dịch vụ, từ thông tin tài khoản đến hỗ trợ kỹ thuật.

2.1.3.2. *Nhiệm vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân*

Xây dựng lòng tin: Phòng giao dịch cần tạo dựng mối quan hệ tốt với khách hàng, qua đó tăng cường sự trung thành và giữ chân khách hàng.

Khảo sát và phản hồi: Thường xuyên thu thập ý kiến phản hồi từ khách hàng để cải tiến dịch vụ.

Đào tạo chuyên môn: Cung cấp đào tạo và nâng cao kỹ năng cho nhân viên để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Khuyến khích phát triển: Khuyến khích nhân viên tham gia các khóa học, hội thảo nhằm nâng cao kiến thức và kỹ năng.

Quảng bá sản phẩm: Các phòng giao dịch cần chủ động quảng bá các sản phẩm và dịch vụ mới để thu hút khách hàng.

Khuyến mãi và ưu đãi: Thực hiện các chương trình khuyến mãi, ưu đãi để khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ.

Báo cáo hoạt động: Các phòng giao dịch phải thực hiện báo cáo định kỳ về hoạt động giao dịch, doanh thu và hiệu quả công việc.

Đánh giá kết quả: Thường xuyên đánh giá kết quả hoạt động để điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp.

2.1.4. *Sản phẩm và dịch vụ của VPBank – PGD Hoà Xuân*

Nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng trên thị trường VPBank – PGD Hoà Xuân hiện đang cung cấp danh mục sản phẩm tài chính linh hoạt, hiện đại, phù hợp với từng nhóm khách hàng và xu hướng phát triển của thị trường. Một số sản phẩm tiêu biểu như:

2.1.4.1. Tiền gửi

Phát Lộc Thịnh Vượng: Sản phẩm có lãi suất cao nhất, dành cho khách hàng có nguồn tiền nhàn rỗi ổn định.

Tiết kiệm Bảo toàn Thịnh vượng: Sản phẩm tiết kiệm có đi kèm quyền lợi bảo hiểm.

Easy Savings: Cho phép gửi thêm tiền bất cứ lúc nào với số tiền nhỏ (từ 100.000 VNĐ) để tích lũy dài hạn.

Easy Savings@Kids: Dành riêng cho cha mẹ muốn tích lũy tài chính cho con cái.

Tiết kiệm Prime Savings: Ưu đãi lãi suất đặc biệt trên app VPBank NEO.

Tiết kiệm trực tuyến: Gửi tiền nhanh chóng qua ngân hàng số.

Tiết kiệm Thịnh vượng linh hoạt: Tùy chọn kỳ hạn và phương thức trả lãi đa dạng.

Tiền gửi có kỳ hạn: Trả lãi trước, trả lãi định kỳ, trả lãi cuối kỳ.

2.1.4.2. Cho vay

❖ Vay tín chấp:

Vay tín chấp theo lương: Không tài sản đảm bảo, dựa trên thu nhập tháng (lên đến 200 triệu đồng) thời hạn 12 tháng - 60 tháng.

Vay tín chấp ưu đãi giáo viên: dành cho khách hàng đang là Giáo viên/Cán bộ Quản lý trường học có nhu cầu vay tín chấp phục vụ mục đích tiêu dùng.

Vay lại khoản đã trả: vay không tài sản đảm bảo với khách hàng vừa được giải ngân khoản vay thế chấp bằng bất động sản tại VPBank.

Vay dành cho khách hàng đang là Cán bộ nhân viên VPBank: dành cho Cán bộ nhân viên VPBank hoặc các công ty con trực thuộc/công ty liên kết của VPBank có nhu cầu mở tài khoản thấu chi.

Vay nhanh tín chấp bằng khoản vay thế chấp: vay không có tài sản đảm bảo dành riêng cho khách hàng đang có khoản vay thế chấp bằng bất động sản tại các ngân hàng khác

Vay từ bất động sản gửi giữ tại VPBank: Khách hàng sử dụng dịch vụ bảo quản tài sản là giấy chủ quyền của Bất động sản tại VPBank (kể cả bất động sản chưa đủ điều kiện thế chấp).

❖ **Vay thế chấp:**

Vay tái tài trợ ,vay kinh doanh

Vay mua nhà đất, căn hộ: Hỗ trợ vốn mua nhà dự án hoặc đất có sổ hồng.

Vay mua ô tô trả góp: Hỗ trợ lên đến 80% giá trị xe (mới) và vay mua ô tô cũ nhưng không có tuổi đời quá lâu.

Vay tiêu dùng có TSDB: Dùng số đỏ/sổ hồng để vay mua sắm, học tập, du lịch.

Vay sửa chữa nhà: Dành cho nhu cầu cải tạo, xây mới nơi ở.

2.1.4.3. *Dịch vụ thẻ*

❖ **Thẻ ghi nợ:**

Thẻ nội địa: Thẻ Autolink liên kết trực tiếp tài khoản thanh toán.

Thẻ ghi nợ quốc tế:

- Thẻ VPBank Visa Prime Platinum: Hoàn tiền mọi chi tiêu.
- Thẻ Mastercard Platinum / MC2 Mastercard.
- Thẻ ghi nợ quốc tế VPBank Diamond: Dành riêng cho khách hàng ưu tiên.
- Thẻ ghi nợ quốc tế Visa VPBank Shopee.

❖ **Thẻ tín dụng:**

Dòng hoàn tiền (Cashback):

- Thẻ VPBank StepUp: Hoàn tiền cho mua sắm online, Grab, ăn uống.
- Thẻ VPLady : Hoàn tiền cho bảo hiểm, giáo dục, y tế, siêu thị.
- Thẻ VPBank Platinum Cashback.
- Thẻ Titanium Cashback Mastercard®

Dòng tích điểm/du lịch:

- Thẻ VPBank Visa Platinum Travel Miles: Tích lũy dặm bay đổi vé máy bay, khách sạn.
- Thẻ Mastercard Platinum (Loyalty).

Dòng đồng thương hiệu:

- Thẻ VietnamAirlines - VPBank Platinum Mastercard.
- Thẻ VPBank Shopee Platinum /Super Shopee Platinum: Hoàn tiền chuyên biệt trên Shopee.
- Thẻ VPBank - MobiFone (Classic/Titanium/Platinum).

Dòng đặc quyền (Khách hàng ưu tiên): Thẻ Diamond World/World Lady MasterCard và VPBank Private Visa Infinite

2.1.4.4. Tài khoản thanh toán

Tài khoản VPSuper: Gói tài khoản thanh toán trọn gói với nhiều ưu đãi về phí.

Gói tài khoản VPBank Prime Sin1: Gói sản phẩm dành cho khách hàng thế hệ mới, miễn phí số đẹp, hoàn tiền 3%.

Tài khoản Diamond Business: Dành cho khách hàng ưu tiên, tích hợp đặc quyền cá nhân và hỗ trợ kinh doanh.

Tài khoản số đẹp (eKYC): Tài khoản mở online chọn số theo ngày sinh, số điện thoại hoặc số phong thủy.

2.1.4.5. Các dịch vụ khác

❖ Dịch vụ thanh toán và chuyển tiền:

Chuyển tiền nhanh 24/7 nội địa và Chuyển tiền quốc tế

Thanh toán hóa đơn tự động: Điện, nước, internet, học phí, viện phí.

Chi hộ lương (Payroll) cho doanh nghiệp.

❖ Dịch vụ ngân quỹ:

Nộp/Rút tiền mặt tại quầy, kiểm đếm tiền mặt số lượng lớn.

Thu đổi ngoại tệ mặt (USD, EUR, JPY...), chi trả kiều hối.

Đổi tiền không đủ tiêu chuẩn lưu thông: rách, nát, cũ

❖ Dịch vụ thu hộ:

Thu hộ qua tài khoản định danh (Virtual Account): cung cấp tài khoản ảo để doanh nghiệp dễ dàng nhận diện nguồn tiền gửi vào.

Thu hộ tiền mặt tại quầy hoặc tại chỗ: Thu từ các đại lý hoặc điểm bán lẻ, giúp giảm thiểu rủi ro vận chuyển và kiểm đếm tiền mặt.

Thu hộ qua kênh điện tử: Thông qua tích hợp thanh toán.

Liên kết giữ ngân hàng và trường học để thực hiện các giao dịch online.

Thanh toán hóa đơn tiện ích: Thu hộ tiền điện, nước, internet, cước điện thoại và các loại phí bảo hiểm.

Nộp thuế và phí dịch vụ công: Hỗ trợ nộp thuế nhà đất, lệ phí trước bạ và các khoản thu ngân sách nhà nước khác trực tiếp tại PGD.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

2.2.1. Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

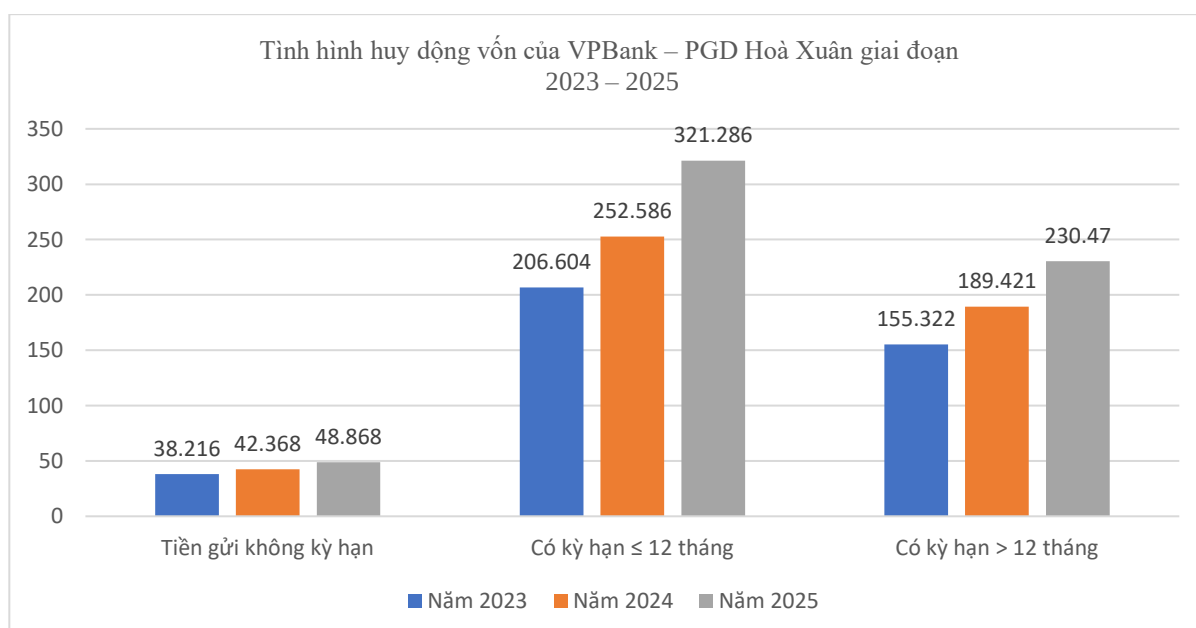
DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2024/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tiền gửi không kỳ hạn	38.216	9,6%	42.368	8,7%	48.868	8,14%	4.152	10,86%	6.500	15,34%
Tiền gửi có kỳ hạn	361.926	90,4%	442.007	91,3%	551.756	91,86%	80.081	22,13%	109.749	24,83%
- Có kỳ hạn ≤ 12 tháng	206.604	51,6%	252.586	52,15%	321.286	53,49%	45.982	22,26%	68.700	27,20%
- Có kỳ hạn > 12 tháng	155.322	38,8%	189.421	39,1%	230.470	38,37%	34.099	21,95%	41.049	21,67%
Tổng	400.142	100%	484.375	100%	600.624	100%	84.233	21,05%	116.249	24%

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Biểu đồ 2.1: Tình hình huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

DVT: Triệu đồng



Hoạt động huy động vốn của ngân hàng VPBank - PGD Hòa Xuân chủ yếu là từ nhận tiền gửi, chiếm tỷ trọng cao nhất, ngoài ra đi ngân hàng còn đi vay từ các chi nhánh khác, TCTC khác và hội sở.

Trong giai đoạn 2023 – 2025, hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Hoà Xuân tăng trưởng liên tục và tương đối cao qua các năm. Tổng vốn huy động tăng từ 400.142 triệu đồng năm 2023 lên 484.375 triệu đồng vào năm 2024, tương ứng tăng 21,05% và tiếp tục tăng lên 600.624 triệu đồng năm 2025, tăng 24% so với năm 2024. Sự gia tăng này do sự cải thiện của môi trường kinh tế, thu nhập của người dân dần ổn định hơn, làm gia tăng lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế. Bên cạnh đó, xu hướng người dân ưu tiên gửi tiết kiệm tại ngân hàng để đảm bảo an toàn cho tài sản cũng góp phần thúc đẩy huy động vốn. Ngoài ra, số liệu này cho thấy hoạt động huy động vốn của PGD ngày càng hiệu quả do ngân hàng đa dạng hoá các sản phẩm tiền gửi với các mức lãi suất phù hợp như gửi góp Easy Savings, sản phẩm này phù hợp với tất cả các khách hàng muốn gửi tiết kiệm nhằm tích lũy tài chính bằng những số tiền nhỏ nhàn rỗi, lãi suất thả nổi được quy định theo biểu lãi suất VPBank từng thời kỳ và được tính dựa trên số dư tiền gửi thực tế cuối mỗi ngày; tiền gửi có kỳ hạn Phát Lộc Thịnh Vượng với lãi suất cao, thời hạn đa dạng, phương thức trả lãi linh hoạt, được sử dụng sổ tiết kiệm để vay cầm cố hoặc thấu chi cầm cố khi có nhu cầu vay vốn và được tham gia nhiều chương trình quà tặng, khuyến mãi hấp dẫn.

Chính sự tiện ích của những sản phẩm trên nên ngân hàng duy trì được lượng khách gửi tiền ổn định. Ngoài ra, cơ sở vật chất của PGD hiện đại, không gian thoải mái; thái độ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, thân thiện, tích cực nhân viên ngân hàng mang lại sự hài lòng, tin tưởng của khách hàng, từ đó xây dựng được mối quan hệ bền vững đem lại cho ngân hàng một số lượng khách hàng trung thành ổn định.

Xét theo cơ cấu, tiền gửi có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu và có xu hướng tăng trưởng liên tục. Từ 362.926 triệu đồng vào năm 2023, tăng lên 442.007 triệu đồng năm 2024 và tiếp tục tăng 551.756 triệu đồng vào năm 2025. Trong đó, tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng dần qua các năm. Năm 2023 đạt 206.604 triệu đồng, chiếm 51,6% tổng vốn huy động; đến năm 2024 tăng lên 252.586 triệu đồng chiếm 52,15%, và đến năm 2025 đạt 312.286 triệu đồng, chiếm 53,49%. Trong giai đoạn này, mặt bằng lãi suất trên thị trường có sự chênh lệch rõ rệt giữa tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn, khiến khách hàng có xu hướng lựa chọn các khoản tiền

gửi có kỳ hạn để tối ưu hóa lợi nhuận. Đồng thời, môi trường kinh tế vẫn tiềm ẩn những biến động nhất định, làm gia tăng tâm lý thận trọng và nhu cầu linh hoạt trong sử dụng vốn, từ đó thúc đẩy khách hàng ưu tiên các kỳ hạn ngắn thay vì cam kết dài hạn. Bên cạnh đó, ngân hàng có những chính sách chăm sóc khách hàng, ưu đãi với mức lãi suất hấp dẫn giao động từ 6,5% - 7,6% như “Thịnh Vượng Linh Hoạt” là sản phẩm tiền gửi thông minh, cho phép khách hàng chủ động lựa chọn thời hạn gửi theo ngày, tối ưu hóa hiệu quả sử dụng nguồn tiền nhàn rỗi mà vẫn đảm bảo linh hoạt và sinh lời tối đa và an toàn cho dòng tiền.

Đối với tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng, quy mô tăng đều qua các năm từ 155.322 triệu đồng năm 2023 lên 189.421 triệu đồng năm 2024 đến năm 2025 tiếp tục tăng lên 230.470 triệu đồng. Tuy nhiên, tỷ trọng có sự biến động nhẹ giảm từ 38,8% năm 2023, năm 2024 tăng nhẹ lên 39,1% nhưng đến năm 2025 giảm xuống còn 38,37%. Điều này cho thấy mặc dù khách hàng vẫn quan tâm đến các khoản tiền gửi trung và dài hạn, song mức độ ưu tiên chưa cao bằng tiền gửi ngắn hạn. Nguyên do khách hàng lo ngại về tình hình lạm phát nếu để khoản nhàn rỗi trong thời gian dài khiến đồng tiền mất giá. Ngoài ra, đặc điểm khách hàng trên địa bàn Hòa Xuân chủ yếu là cá nhân và hộ gia đình kinh doanh nhỏ, nhu cầu sử dụng vốn thường xuyên và có tính ngắn hạn, do đó họ có xu hướng hạn chế gửi tiền với kỳ hạn dài nhằm đảm bảo khả năng xoay vòng vốn cho hoạt động sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng. Về phía ngân hàng, cho khách hàng gửi tiền trung – dài hạn, dẫn đến việc thu hút nguồn các sản phẩm tiền gửi trung và dài hạn ít gắn với các ưu đãi bổ sung, thiếu các tiện ích linh hoạt như rút gốc từng phần, chuyển đổi kỳ hạn hoặc chính sách chăm sóc riêng vốn trung – dài hạn còn hạn chế.

Tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp quy mô tăng đều qua các năm từ 38.216 triệu đồng năm 2023, lên 42.358 triệu đồng năm 2024 và năm 2025 tăng lên 48.868. Tuy nhiên, tỷ trọng giảm năm chiếm 9,6%, đến năm 2024 giảm xuống 8,7% và năm 2025 giảm còn 8,14%. Với mức chênh lệch lãi suất lớn giữa tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi không kỳ hạn khách hàng có xu hướng chuyển dịch dòng tiền nhàn rỗi sang các khoản tiền gửi có kỳ hạn nhằm tối ưu lợi tức. Bên cạnh đó, các sản phẩm tiền gửi không kỳ hạn tại PGD Hoà Xuân chủ yếu phục vụ mục đích thanh toán, mức lãi suất thấp giao động từ 0,02% - 0,05% và ít ưu đãi đi kèm nên chưa tạo được sức hút đối với khách hàng trong việc duy trì số dư lớn. Ngoài ra, một bộ phận khách hàng có xu hướng sử dụng tiền gửi không kỳ hạn để phục vụ chi tiêu và đầu tư ngắn hạn, dẫn đến số dư

binh quân trên tài khoản không cao, làm giảm tỷ trọng của loại tiền gửi này trong cơ cấu huy động vốn.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động huy động vốn của VPBank – PGD Hoà Xuân có sự tăng trưởng tích cực, cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng gia tăng tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn, đặc biệt là kỳ hạn ngắn. Tuy nhiên, ngân hàng cần tiếp tục cải thiện các sản phẩm và chính sách nhằm nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn, cũng như gia tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn để đảm bảo tính ổn định và hiệu quả trong hoạt động huy động vốn.

2.2.2. Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.2: Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

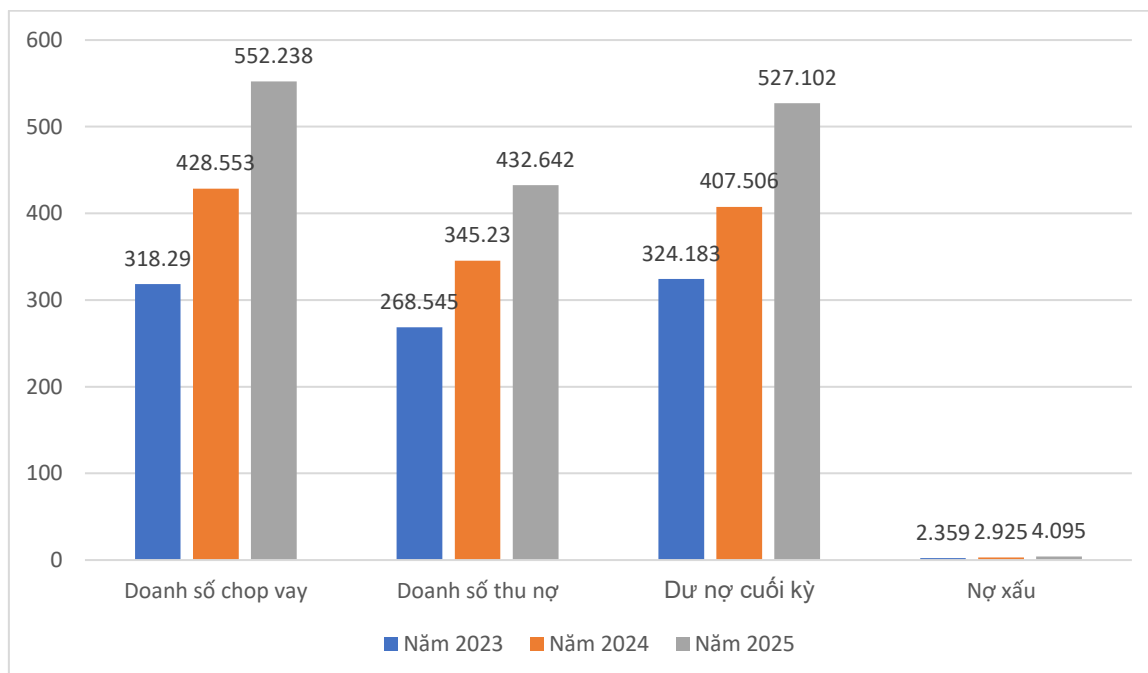
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Doanh số cho vay	318.290	428.553	552.238	110.263	34,64%	123.685	28,86%
2. Doanh số thu nợ	268.545	345.230	432.642	76.685	28,56%	87.412	25,32%
3. Dư nợ cuối kỳ	324.183	407.506	527.102	83.323	25,70%	119.596	29,35%
4. Nợ xấu	2.359	2.925	4.095	566	23,99%	1.170	40,00%
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,73%	0,72%	0,78%	-0,01%		0,06%	

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

**Biểu đồ 2.2: Tình hình cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn
2023 – 2025**

ĐVT: Triệu đồng



Hoạt động cho vay là nghiệp vụ kinh doanh cốt lõi, không chỉ tạo ra nguồn thu nhập chính mà còn đóng vai trò quyết định đến sự an toàn và phát triển bền vững của một ngân hàng thương mại.

Giai đoạn 2023 – 2025, hoạt động cho vay tại VPBank – PGD Hoà Xuân có sự tăng trưởng rõ rệt về cả quy mô và tốc độ. Cụ thể, doanh số cho vay tăng từ 318.290 triệu đồng năm 2023 lên 428.553 triệu đồng năm 2024 tương ứng tăng 34,64% so với năm 2023 và tiếp tục tăng lên 552.238 triệu đồng năm 2025, tăng 28,86% so với năm 2024. Điều này cho thấy PGD Hoà Xuân đã chủ động đẩy mạnh hoạt động cho vay để đáp ứng nhu cầu vay vốn để sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng; khai thác hiệu quả thị trường và mở rộng danh mục khách hàng. Các hoạt động tín dụng bán lẻ tập trung vào khách hàng cá nhân, hộ gia đình kinh doanh với các sản phẩm cho vay đa dạng như vay tiêu dùng – tín chấp theo lương được vay nhanh không thế chấp với lãi suất linh hoạt đáp ứng mọi nhu cầu chi tiêu nhanh chóng, thuận tiện, không cần tài sản bảo đảm; số tiền trả hàng tháng bằng nhau, trong đó lãi theo dư nợ giảm dần; hạn mức cho vay tiêu dùng cá nhân lên đến 500 triệu đồng; kỳ hạn cho vay linh hoạt lên đến 60 tháng; thủ tục đơn giản, thời gian giải ngân nhanh từ đó góp phần làm gia tăng doanh số cho vay.

Song song với đó, doanh số thu nợ cũng tăng trưởng tích cực qua các năm, từ 268.545 triệu đồng năm 2023 lên 345.230 triệu đồng năm 2024, tương ứng tăng 28,56% so với năm 2023 và đạt 432.642 triệu đồng năm 2025 tăng 25,32% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh khả năng thu hồi nợ của ngân hàng được cải thiện. Nguyên nhân là do tình hình kinh tế tương đối ổn định, giúp khách hàng nâng cao khả năng trả nợ. Về phía ngân hàng, công tác thu hồi nợ của ngân hàng thực hiện khá tốt do ngân hàng sát sao trong việc thu hồi nợ; quan tâm, nhắc nhở khách hàng trong việc trả nợ như gọi điện, nhắn tin, gửi email hoặc thông báo từ app ngân hàng. Ngoài ra, công tác đánh giá, thẩm định hồ sơ cho vay được kiểm định ngay từ đầu, đảm bảo được các khoản vay uy tín chất lượng; từ đó, tăng thu hồi nợ đúng hạn.

Về dư nợ cuối kỳ, chỉ tiêu này tăng đều qua các năm, từ 324.183 triệu đồng năm 2023 lên 407.506 triệu đồng năm 2024, tăng 83.323 triệu đồng (25,70%), và đạt 527.102 triệu đồng năm 2025, tăng 119.596 triệu đồng (29,35%) so với năm 2024. Điều này cho thấy quy mô tín dụng của ngân hàng ngày càng được mở rộng. Ngân hàng cũng tập trung vào nhóm khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ lẻ với các khoản vay ngắn và trung hạn, thời gian hoàn trả kéo dài qua nhiều kỳ, dẫn đến dư nợ còn tồn tại tại thời điểm cuối năm ở mức cao và ngân hàng đã khai thác nguồn vốn huy động, chuyển hóa vốn nhàn rỗi thành các khoản tín dụng sinh lời đó cũng là cơ sở tạo ra thu nhập từ lãi trong tương lai. Ngoài ra, việc triển khai các sản phẩm tín dụng linh hoạt, giải ngân nhanh cũng góp phần làm dư nợ cuối kỳ tăng trưởng ổn định trong giai đoạn này.

Đối với nợ xấu, giá trị nợ xấu tăng từ 2.359 triệu đồng năm 2023 lên 2.925 triệu đồng năm 2024, tăng 566 triệu đồng (23,99%), và tiếp tục tăng lên 4.095 triệu đồng năm 2025, tăng 1.170 triệu đồng (40,00%) so với năm 2024. Tuy nhiên, xét về tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu này có sự biến động không lớn, từ 0,73% năm 2023 giảm nhẹ xuống 0,72% năm 2024 (giảm 0,01%), sau đó tăng lên 0,78% năm 2025 (tăng 0,06%). Điều này cho thấy mặc dù quy mô nợ xấu tăng theo dư nợ, nhưng cũng cho thấy hiệu quả trong công tác quản trị rủi ro tín dụng, thẩm định khách hàng và giám sát sau cho vay tại VPBank – PGD Hòa Xuân và các quy định, chuẩn mực về an toàn tín dụng ngày càng được siết chặt đã hỗ trợ ngân hàng trong việc kiểm soát rủi ro.

2.2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

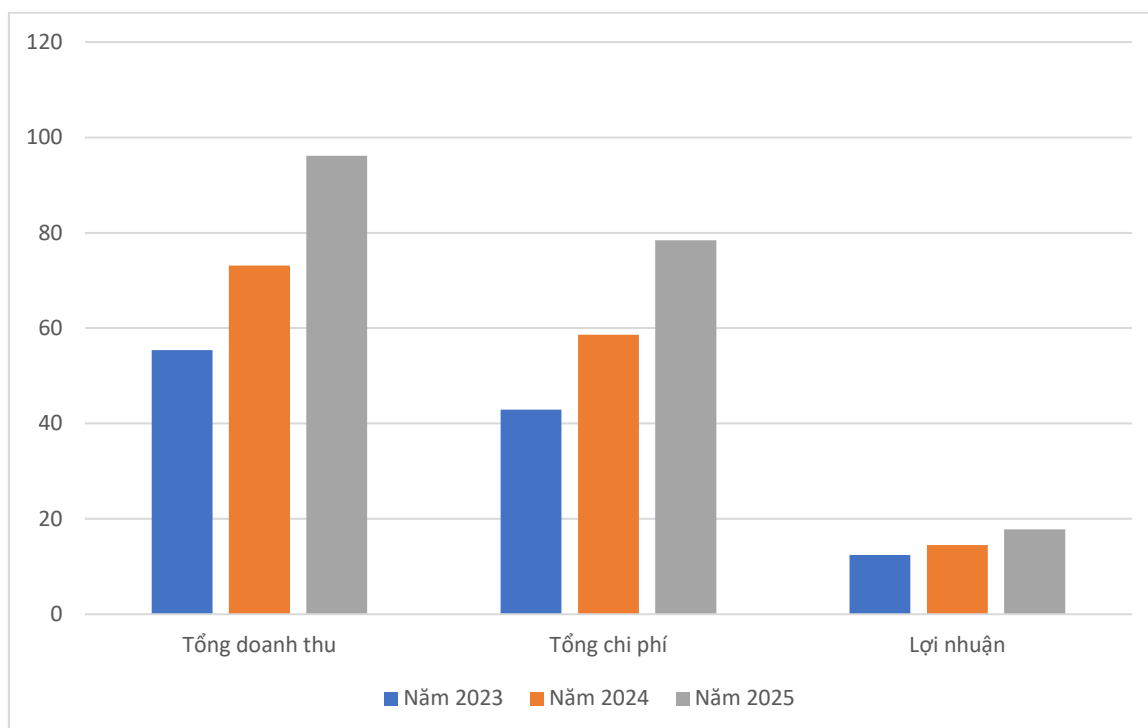
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2023		2024		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
1. Tổng thu nhập	55.369	100%	73.119	100%	96.169	100%	17.750	32,06%	23.050	31,52%
Thu nhập lãi	36.933	66,70%	49.226	67,32%	64.723	67,30%	12.293	33,28%	15.497	31,48%
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	18.025	32,55%	23.258	31,81%	30.652	31,87%	5.233	29,03%	7.394	31,79%
Thu nhập khác	411	0,74%	0.635	0,87%	0.794	0,83%	0.224	54,50%	0.159	25,04%
2. Tổng chi phí	42.923	100%	58.605	100%	78.397	100%	15.682	36,54%	19.792	33,77%
Chi phí trả lãi	28.929	67,40%	37.032	63,19%	47.924	61,13%	8.103	28,01%	10.892	29,41%
Chi phí hoạt động dịch vụ	12.621	29,40%	20.958	35,76%	29.648	37,82%	8.337	66,06%	8.690	41,46%
Chi phí khác	1.373	3,20%	615	1,05%	825	1,05%	-758	-55,21%	210	34,15%
3. Lợi nhuận	12.446		14.514		17.772		2.068	16,62%	3.258	22,45%

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Biểu đồ 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: Triệu đồng



Giai đoạn 2023–2025, VPBank – PGD Hòa Xuân tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực và tương đối ổn định trong hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu chủ yếu như tổng thu nhập, tổng chi phí và lợi nhuận đều tăng qua các năm, phản ánh quy mô hoạt động ngày càng được mở rộng và hiệu quả kinh doanh từng bước được cải thiện.

Cụ thể, tổng thu nhập năm 2023 đạt 55.369 triệu đồng; đến năm 2024 tăng lên 73.119 triệu đồng, tăng 17.750 triệu đồng so với năm 2023, tương đương 32,06%. Sang năm 2025, tổng thu nhập tiếp tục tăng lên 96.169 triệu đồng, tăng 23.050 triệu đồng so với năm 2024, tương đương 31,52%. Do hoạt động cho vay của VPBank – PGD Hòa Xuân hướng tới khách hàng cá nhân, hộ gia đình kinh doanh với chính sách lãi suất ưu đãi, giải ngân nhanh chóng góp phần làm tăng dư nợ cho vay. Từ đó, gia tăng khoản thu nhập lãi – nguồn thu chủ yếu của ngân hàng.

Xét về cơ cấu thu nhập, thu nhập từ lãi luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và tăng đều qua các năm từ 66,7% năm 2023 tăng lên 67,30% năm 2025. Thu nhập từ hoạt động dịch vụ tăng đều về giá trị, từ 18.025 triệu đồng năm 2023 lên 30.652 triệu đồng năm 2025, tuy nhiên tỷ trọng có xu hướng giảm nhẹ từ 32,55% xuống 31,87%. Thu nhập khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ (dưới 1%) và không có biến động lớn.

Về chi phí, tổng chi phí tăng từ 42.923 triệu đồng năm 2023 lên 58.605 triệu đồng năm 2024, tăng 15.682 triệu đồng (36,54%) và tiếp tục tăng lên 78.397 triệu đồng năm 2025, tăng 19.792 triệu đồng (33,77%) so với năm 2024. Do PGD Hòa Xuân đẩy mạnh huy động tiền gửi để đáp ứng nhu cầu vay vốn ngày càng tăng của khách hàng, cùng với sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các ngân hàng thương mại trong việc thu hút tiền gửi của khách hàng buộc VPBank phải tăng chi phí khuyến mãi, ưu đãi lãi suất và dịch vụ, qua đó làm tổng chi phí tăng.

Cụ thể, chi phí trả lãi chiếm tỷ trọng cao nhất nhưng có xu hướng giảm dần từ 67,40% năm 2023 xuống 61,13% năm 2025, cho thấy ngân hàng đã có sự cải thiện trong quản lý chi phí vốn. Ngược lại, chi phí hoạt động dịch vụ tăng mạnh cả về quy mô và tỷ trọng, từ 29,40% năm 2023 lên 37,82% năm 2025, do ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, yêu cầu chuyển đổi số trong ngành ngân hàng làm chi phí đầu tư cho công nghệ và dịch vụ tăng. Chi cho marketing, chăm sóc khách hàng, và triển khai các sản phẩm dịch vụ mới.. Chi phí khác có biến động nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ, nên không ảnh hưởng đáng kể đến tổng chi phí. Ngoài ra, năm 2023 chi phí khác như các khoản chi phát sinh không thường xuyên, ngoài hoạt động kinh doanh tăng lên 3,2% do biến động thị trường tài chính ảnh hưởng đến giá trị tài sản đảm bảo, làm gia tăng chi phí xử lý, thanh lý hoặc hoàn thiện hồ sơ pháp lý liên quan. Bên cạnh đó, ngân hàng gia tăng trích lập và xử lý các khoản chi tồn đọng từ các năm trước, được ghi nhận tập trung trong năm 2023, làm chi phí khác tăng lên.

Lợi nhuận của ngân hàng tăng trưởng qua các năm, từ 12.446 triệu đồng năm 2023 lên 14.514 triệu đồng năm 2024 (tăng 16,62%) và đạt 17.772 triệu đồng năm 2025 (tăng 22,45%). Cho thấy hiệu quả hoạt động của ngân hàng VPBank – Hoà Xuân đang đi đúng hướng, hiệu quả sinh lời được duy trì, từng bước được cải thiện, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng và dịch vụ ngân hàng phát triển, từ đó nâng cao khả năng sinh lời. Hành lang pháp lý ngày càng hoàn thiện, hỗ trợ các tổ chức tín dụng trong công tác xử lý nợ và quản trị rủi ro, góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh. Cơ cấu thu nhập được cải thiện, giảm dần sự phụ thuộc vào các khoản thu nhập bất thường, hướng tới các nguồn thu ổn định và bền vững đóng góp nhiều vào lợi nhuận hơn.

2.3. Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

2.3.1. Các sản phẩm cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân

Các sản phẩm	Đặc điểm
Vay tín chấp Vay tín chấp trả góp hộ kinh doanh	- Tài trợ vốn mục đích kinh doanh. - Kỳ thanh toán linh hoạt hàng tháng, hàng quý. - Thủ tục, hồ sơ vay đơn giản, phê duyệt nhanh chóng - Không cần thế chấp tài sản - Lãi suất vay tín chấp cực kỳ ưu đãi. - Hạn mức vay cao lên đến 1 tỷ đồng. - Thời gian cho vay: 12- 60 tháng
Vay thế chấp Vay thế chấp sản xuất kinh doanh	- Lãi suất cực kỳ hấp dẫn. - Vay bổ sung vốn lưu động tiền mua hàng hóa, nguyên vật liệu; chi phí nhân công,... - Thủ tục, hồ sơ vay đơn giản, phê duyệt nhanh chóng - Chấp nhận các loại tài sản bảo đảm: gồm bất động sản, xe ô tô (cũ/mới) - Hạn mức vay: tối đa 20 tỷ đồng - Thời hạn vay: Linh hoạt đến 180 tháng - Gốc trả định kỳ, lãi trả hàng tháng

2.3.2. Quy định về cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân

2.3.2.1. Đối tượng cho vay

Chủ hộ kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, buôn bán nhỏ lẻ, thương mại, dịch vụ hoặc sản xuất.

Độ tuổi từ 18 đến 60, nhận thức đầy đủ năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm với khoản vay.

2.3.2.2. Điều kiện cho vay

Để được xét duyệt cho vay, hộ kinh doanh cần đáp ứng một số điều kiện cơ bản sau:

- Có giấy đăng ký kinh doanh hợp pháp, chính thống.
- Hoạt động kinh doanh ổn định, có doanh thu và lợi nhuận rõ ràng.
- Có hộ khẩu hoặc giấy tạm trú dài hạn tại khu vực có chi nhánh ngân hàng cho vay.
- Chứng minh được nhu cầu vay vốn hợp lý, phục vụ mục đích kinh doanh cụ thể.
- Có lịch sử tín dụng tốt, không có nợ xấu hay tín dụng đen tại các tổ chức.

❖ **Đối với vay tín chấp trả góp hộ kinh doanh:**

- Hộ kinh doanh có đóng thuế từ hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Có sở hữu bất động sản.

❖ **Đối với vay tín chấp dựa trên khoản vay thế chấp tại VPBank:**

- Độ tuổi: 23 tuổi - 65 tuổi tính theo ngày tháng năm tại thời điểm nộp hồ sơ vay vốn và tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Khách hàng có khoản vay có TSBD đã được phê duyệt tại VPBank
- Thời gian phê duyệt: Khoản vay có TSBD phải được VPBank duyệt trong vòng 6 tháng và đã giải ngân.
- Giấy chủ quyền tài sản:
 - ✓ Đứng tên khách hàng hoặc vợ/chồng.
 - ✓ Nếu đồng sở hữu, phải có cam kết bảo lãnh hoặc ủy quyền toàn phần.
 - ✓ Nếu cấp cho hộ gia đình, khách hàng phải đứng tên hộ gia đình (có ghi rõ trong hộ khẩu).
- Loại TSBD: Bất động sản, Bất động sản + xe ô tô.
- Không yêu cầu kiểm tra CIC/PCB của vợ/chồng hoặc người đồng sở hữu tài sản.

❖ **Đối với vay thế chấp sản xuất kinh doanh:**

- Chứng từ chứng minh kinh nghiệm SXKD linh hoạt.
- Chứng từ nguồn thu linh hoạt, tùy vào đặc điểm kinh doanh thực tế của khách hàng.

2.3.2.3. Mục đích sử dụng vốn

Trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh, mục đích sử dụng vốn là một trong những yếu tố quan trọng để ngân hàng xem xét quyết định cấp tín dụng. Về nguyên tắc,

vốn vay phải được sử dụng hợp pháp, đúng mục đích và phục vụ trực tiếp cho hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc tiêu dùng có khả năng tạo ra dòng tiền để trả nợ.

Cho vay hộ kinh doanh, ngân hàng thường chấp nhận các mục đích vay như: bổ sung vốn lưu động để nhập hàng hóa, nguyên vật liệu; thanh toán chi phí sản xuất kinh doanh; đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh; mua sắm máy móc, thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh; hoặc chi tiêu phục vụ đời sống có liên quan đến nguồn thu nhập từ hoạt động kinh doanh.

2.3.2.4. Tài sản đảm bảo

Tài sản đảm bảo là một trong những biện pháp quan trọng nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

Các loại tài sản đảm bảo thường được chấp nhận bao gồm: bất động sản (nhà ở, đất đai), phương tiện vận tải, máy móc thiết bị, hàng hóa luân chuyển hoặc các giấy tờ có giá. Ngân hàng sẽ tiến hành kiểm tra tính pháp lý của tài sản, xác định quyền sở hữu hợp pháp và thực hiện định giá theo quy định nội bộ để xác định giá trị đảm bảo cho khoản vay.

- Bất động sản: Đây là loại TSĐB phổ biến nhất, bao gồm đất thổ cư, nhà ở đã được cấp sổ hồng/sổ đỏ tại Đà Nẵng hoặc các khu vực lân cận. VPBank ưu tiên các bất động sản có tính thanh khoản cao, không nằm trong quy hoạch treo.
- Tài sản hình thành từ vốn vay: Ví dụ như xe ô tô kinh doanh hoặc máy móc thiết bị mới 100% được mua từ vốn vay của ngân hàng.
- Giấy tờ có giá: Sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do VPBank hoặc các ngân hàng uy tín khác phát hành.
- Tỷ lệ cho vay trên giá trị TSĐB (LTV): Tùy thuộc vào loại tài sản và xếp hạng tín dụng của khách hàng, VPBank thường cấp hạn mức từ 70% đến 85% giá trị tài sản sau định giá.

Trong trường hợp khách hàng không có tài sản đảm bảo, ngân hàng có thể xem xét cho vay tín chấp dựa trên uy tín tín dụng, thu nhập và dòng tiền của khách hàng, tuy nhiên hạn mức thường thấp hơn và điều kiện chặt chẽ hơn.

2.3.3. Quy trình cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân

Sơ đồ 2.3.2: Quy trình cho vay HKD

Bước 1: Tiếp xúc và thu thập hồ sơ của khách hàng

Bước 2: Thẩm định hồ sơ và tài sản (nếu có)

Bước 3: Phê duyệt và quyết định cho vay

Bước 4: ký kết hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm (nếu có)

Bước 5: Giải ngân khoản vay

Bước 6: Kiểm tra, giám sát sau cho vay

Bước 7: Tắt toán, thu hồi nợ và thanh lý hợp đồng

Bước 1: Tiếp xúc và thu thập hồ sơ của khách hàng

Đây là giai đoạn khởi đầu quan trọng. Cán bộ tín dụng (CBTD) chủ động tìm kiếm hoặc tiếp nhận nhu cầu vay vốn từ hộ kinh doanh. CBTD tiến hành trao đổi trực tiếp để nắm bắt thông tin cơ bản như mục đích vay vốn, quy mô hoạt động, doanh thu – chi phí, nhu cầu vốn và khả năng trả nợ.

Trên cơ sở đó, CBTD hướng dẫn khách hàng chuẩn bị hồ sơ đầy đủ, bao gồm: hồ sơ pháp lý (CMND/CCCD, sổ hộ khẩu, giấy đăng ký kinh doanh), hồ sơ tài chính (sổ sách ghi chép, hóa đơn, chứng từ liên quan đến hoạt động kinh doanh), phương án sử dụng vốn và hồ sơ tài sản bảo đảm (giấy tờ sở hữu, pháp lý tài sản) nếu khoản vay có tài sản thế chấp.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ và tài sản (nếu có)

Ngân hàng tiến hành phân tích toàn diện khách hàng. Cán bộ tín dụng thực hiện thẩm định tại chỗ, khảo sát thực tế hoạt động kinh doanh của hộ, đánh giá uy tín, kinh nghiệm, năng lực quản lý và tình hình tài chính thông qua dòng tiền, doanh thu, chi phí và khả năng tạo lợi nhuận. Đồng thời, ngân hàng tra cứu lịch sử tín dụng của khách hàng trên hệ thống CIC để đánh giá mức độ tín nhiệm. Đối với tài sản bảo đảm, ngân hàng

tiến hành kiểm tra tính pháp lý, quyền sở hữu và định giá tài sản theo quy định nội bộ nhằm xác định giá trị đảm bảo cho khoản vay.

Bước 3: Phê duyệt và quyết định cho vay

Hồ sơ sau khi thẩm định được cán bộ tín dụng lập tờ trình tín dụng và trình lên cấp có thẩm quyền. Nội dung phê duyệt bao gồm số tiền cho vay, thời hạn vay, lãi suất, phương thức trả nợ, tài sản bảo đảm và các điều kiện ràng buộc khác. Quyết định cho vay được đưa ra trên cơ sở cân đối giữa khả năng sinh lời và mức độ rủi ro của khoản vay.

Bước 4: Ký kết hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm (nếu có)

Cán bộ tín dụng phối hợp với khách hàng hoàn thiện các thủ tục pháp lý, bao gồm ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp/cầm cố và các giấy tờ liên quan. Đồng thời, ngân hàng thực hiện công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật đối với tài sản thế chấp nhằm đảm bảo quyền thu hồi nợ.

Bước 5: Giải ngân khoản vay

Ngân hàng thực hiện giải ngân theo đúng điều kiện đã được phê duyệt và quy định trong hợp đồng. Việc giải ngân có thể được thực hiện một lần hoặc nhiều lần, thông qua chuyển khoản trực tiếp cho đối tác của khách hàng hoặc vào tài khoản thanh toán của khách hàng, đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích.

Bước 6: Kiểm tra, giám sát sau cho vay

CBTD thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, kiểm tra thực tế hoạt động kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng. Đồng thời, ngân hàng thực hiện nhắc nợ định kỳ thông qua điện thoại, tin nhắn hoặc hệ thống ngân hàng số. Trong trường hợp phát hiện dấu hiệu rủi ro, ngân hàng sẽ kịp thời đưa ra các biện pháp xử lý như cơ cấu lại thời hạn trả nợ hoặc tăng cường kiểm soát khoản vay.

Bước 7: Tất toán, thu hồi nợ và thanh lý hợp đồng

Tất toán, thu hồi nợ và thanh lý hợp đồng được thực hiện khi khách hàng hoàn tất nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi. Ngân hàng tiến hành tất toán khoản vay, giải chấp tài sản bảo đảm và hoàn trả hồ sơ cho khách hàng. Trường hợp khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ, ngân hàng sẽ áp dụng các biện pháp xử lý nợ theo quy định.

2.3.4. Thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025

2.3.4.1. Tình hình cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.4: Tình hình cho vay HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: 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	318.290	100%	428.553	100%	552.238	100%	110.263	34,64%	123.685	28,86%
Cho vay HKD	102.873	32,32%	151.217	35,29%	192.382	34,84%	48.344	46,99%	41.165	27,22%
Doanh số thu nợ	268.545	100%	345.230	100%	432.642	100%	76.685	28,56%	87.412	25,32%
Cho vay HKD	88.965	33,13%	118.486	34,32%	146.529	33,87%	29.521	33,18%	28.043	23,67%
Dư nợ cuối kỳ	324.183	100%	407.506	100%	527.102	100%	83.323	25,70%	119.596	29,35%
Cho vay HKD	114.289	35,25%	147.020	36,08%	192.873	36,59%	32.731	28,64%	45.853	31,19%
Nợ xấu	2.359	100%	2.925	100%	4.095	100%	0.566	23,99%	1.170	40,00%
Cho vay HKD	796	33,74%	1.002	34,26%	1.416	34,58%	206	25,88%	414	41,32%
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,73%		0,72%		0,78%		-		-	
Cho vay HKD	0,70%		0,68%		0,73%		-		-	

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Giai đoạn 2023 – 2025, hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân có sự tăng trưởng ổn định qua các năm. Cụ thể, doanh số cho vay hộ kinh doanh tăng từ 102.873 triệu đồng năm 2023 lên 151.217 triệu đồng năm 2024 tương ứng tăng 47% so với năm 2023 và tiếp tục tăng lên 192.382 triệu đồng năm 2025 tương ứng tăng 27,22% so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng tập trung vào phân khúc khách hàng hộ kinh doanh nhóm có nhu cầu vốn linh hoạt và thường xuyên, cùng với đó là sự phục hồi của hoạt động sản xuất kinh doanh sau giai đoạn khó khăn của nền kinh tế đã thúc đẩy nhu cầu vay vốn mở rộng quy mô, bổ sung vốn lưu động của các HKD. Ngoài ra, kỳ hạn cho vay linh hoạt, thủ tục đơn giản, thời gian giải ngân nhanh từ đó góp phần làm gia tăng doanh số cho vay.

Bên cạnh đó, doanh số thu nợ HKD cũng ghi nhận xu hướng tăng liên tục, từ 88.965 triệu đồng năm 2023 lên 118.486 triệu đồng năm 2024 tương ứng tăng 33,18% so với năm 2023 và đạt 146.529 triệu đồng năm 2025 tăng 23,67% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh khả năng thu hồi nợ của ngân hàng được cải thiện. Nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh của các hộ vay dần ổn định, giúp khách hàng nâng cao khả năng trả nợ. Đồng thời, công tác thu hồi nợ của ngân hàng thực hiện khá tốt do ngân hàng sát sao trong việc thu hồi nợ; quan tâm, nhắc nhở khách hàng trong việc trả nợ như gọi điện, nhắn tin, gửi email hoặc thông báo từ app ngân hàng. Ngoài ra, công tác đánh giá, thẩm định hồ sơ cho vay được kiểm định ngay từ đầu, đảm bảo được các khoản vay uy tín chất lượng. Từ đó các khoản nợ được thu hồi đúng hạn.

Dư nợ cho vay hộ kinh doanh, chỉ tiêu này tăng đều qua các năm, từ 114.289 triệu đồng năm 2023 lên 147.020 triệu đồng năm 2024 tương ứng tăng 28,64% so với năm 2023 và đạt 192.873 triệu đồng năm 2025 tăng 31,19% so với năm 2024. Ngân hàng đang tập trung vào nhóm hộ kinh doanh nhỏ lẻ với các khoản vay ngắn để bổ sung vốn lưu động và các khoản vay trung và dài hạn của HKD để đầu tư trang thiết bị, mở rộng quy mô kinh doanh cũng góp phần làm gia tăng dư nợ tích lũy qua các kỳ. Ngoài ra, việc triển khai các sản phẩm tín dụng linh hoạt như “*Vay thế chấp sản xuất kinh doanh*” hạn mức vay tối đa 20 tỷ đồng, thời hạn vay linh hoạt đến 180 tháng, giải ngân nhanh cũng góp phần làm dư nợ cuối kỳ tăng trưởng ổn định trong giai đoạn này.

Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại nợ xấu trong cho vay HKD tại PGD. Nợ xấu tăng từ 796 triệu đồng năm 2023 lên 1.002 triệu đồng năm 2024 tương ứng tăng 25,88% so với

năm 2023 và đạt 1.416 triệu đồng năm 2025 tăng 41,32% so với năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc quy mô cho vay tăng lên, kéo theo rủi ro phát sinh nợ xấu. Bên cạnh đó, một bộ phận hộ kinh doanh có năng lực tài chính hạn chế, dễ bị tác động bởi biến động thị trường như giá cả đầu vào, sức mua giảm, thuế,... dẫn đến khả năng trả nợ suy giảm. Tuy nhiên xét về tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu này có sự biến động không lớn, nằm trong khoảng dưới 1% giao động trong khoảng 0,68% - 0,73%, cho thấy chất lượng tín dụng đối với hoạt động cho vay HKD tại VPBank – PGD Hoà Xuân nhìn chung vẫn được kiểm soát tương đối tốt. Phản ánh hiệu quả của công tác quản trị rủi ro tín dụng, đặc biệt trong khâu thẩm định khách hàng, đánh giá phương án vay vốn và kiểm tra, giám sát sau cho vay. Bên cạnh đó, việc ngân hàng ngày càng siết chặt các quy định và tiêu chuẩn an toàn tín dụng cũng góp phần hạn chế rủi ro phát sinh, kiểm soát nợ xấu và đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

2.3.4.2. Tình hình cho vay HKD theo thời hạn tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.5: Tình hình cho vay HKD theo thời hạn tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: 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 CV HKD	102.873	100%	151.217	100%	192.382	100%	48.344	46,99%	41.165	27,22%
Ngắn hạn	34.164	33,21%	48.263	31,92%	63.215	32,86%	14.099	41,27%	14.952	30,98%
Trung - Dài hạn	68.709	66,79%	102.954	68,08%	129.167	67,14%	34.245	49,84%	26.213	25,46%
Doanh số thu nợ HKD	88.965	100%	118.486	100%	146.529	100%	29.521	33,18%	28.043	23,67%
Ngắn hạn	32.181	36,17%	42.159	35,58%	53.281	36,36%	9.978	31,01%	11.122	26,38%
Trung - Dài hạn	56.784	63,83%	76.327	64,42%	93.248	63,64%	19.543	34,42%	16.921	22,17%
Dư nợ CV HKD	114.289	100%	147.02	100%	192.873	100%	32.731	28,64%	45.853	31,19%
Ngắn hạn	43.251	37,84%	58.971	40,11%	82.278	42,66%	15.72	36,35%	23.307	39,52%
Trung - Dài hạn	71.038	62,16%	88.049	59,89%	110.595	57,34%	17.011	23,95%	22.546	25,61%
Nợ xấu CV HKD	796	100%	1.002	100%	1.416	100%	206	25,88%	414	41,32%
Ngắn hạn	321	40,33%	422	42,12%	621	43,86%	101	31,46%	199	47,16%
Trung - Dài hạn	475	59,67%	580	57,88%	795	56,14%	105	22,11%	215	37,07%
Tỷ lệ nợ xấu CV HKD	0,70%		0,68%		0,73%		-		-	
Ngắn hạn	0,74%		0,72%		0,75%		-		-	
Trung - Dài hạn	0,67%		0,66%		0,72%		-		-	

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Doanh số cho vay HKD tại VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025 tăng trưởng liên tục, từ 102.873 triệu đồng năm 2023 lên 151.217 triệu đồng năm 2024 và đạt 192.382 triệu đồng năm 2025. Xét theo thời hạn vay, cho vay trung – dài hạn từ 68.709 triệu đồng năm 2023, chiếm 66,79% lên 102.954 triệu đồng năm 2024, chiếm 68,08% và đạt 129.167 triệu đồng năm 2025, chiếm 67,14%. Điều này cho thấy nhu cầu vay vốn của hộ kinh doanh không chỉ dừng ở bổ sung vốn lưu động mà còn hướng đến đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, nâng cấp cơ sở vật chất và đầu tư trang thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, VPBank – PGD Hoà Xuân đã tích cực triển khai các chính sách ưu đãi lãi suất, đơn giản hóa thủ tục vay vốn, rút ngắn thời gian thẩm định và giải ngân, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn trung – dài hạn. Cho vay ngắn hạn HKD của PGD cũng tăng trưởng ổn định qua các năm, từ 34.164 triệu đồng năm 2023 lên 48.263 năm 2024 và đạt 63.215 triệu đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng cho vay ngắn hạn vẫn thấp hơn cho vay trung – dài hạn, chiếm khoảng 31% - 33%. Nguyên nhân là do các khoản vay ngắn hạn chủ yếu phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động, nhập hàng hóa và đáp ứng các chi phí kinh doanh thường xuyên nên quy mô khoản vay thường nhỏ hơn. Bên cạnh đó, ngân hàng có xu hướng ưu tiên các khoản vay trung – dài hạn nhằm duy trì dư nợ ổn định và nâng cao hiệu quả khai thác khách hàng trong dài hạn. Đồng thời, VPBank – PGD Hoà Xuân cũng chú trọng lựa chọn khách hàng có phương án kinh doanh khả thi, lịch sử tín dụng tốt và khả năng trả nợ ổn định nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong quá trình mở rộng cho vay.

Doanh số thu nợ HKD có xu hướng tăng, từ 88.965 triệu đồng năm 2023 lên 118.468 năm 2024 và đạt 146.529 triệu đồng năm 2025. Điều này phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng tương đối tốt, đồng thời cho thấy hoạt động kinh doanh của các hộ vay vẫn duy trì được dòng tiền để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Xét theo thời hạn, doanh số thu nợ trung – dài hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu và tăng trưởng ổn định. Cụ thể, doanh số thu nợ trung – dài hạn tăng từ 56.784 triệu đồng năm 2023, chiếm 63,83% lên 76.327 năm 2024, chiếm 64,42% và đạt 93.248 triệu đồng năm 2025, chiếm 63,64%. Nguyên nhân là do các khoản vay này chủ yếu phục vụ nhu cầu đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, mua sắm trang thiết bị và nâng cấp cơ sở vật chất nên khi hoạt động kinh doanh dần ổn định, khách hàng có khả năng tạo ra nguồn thu và dòng tiền để hoàn trả nợ theo kế hoạch. Bên cạnh đó VPBank – PGD Hoà Xuân chú trọng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, ưu tiên lựa chọn các khách hàng có phương án kinh doanh khả thi,

lịch sử tín dụng tốt và khả năng tài chính tương đối ổn định. Đồng thời, ngân hàng thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng sau giải ngân nhằm kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro và có biện pháp hỗ trợ hoặc thu hồi nợ phù hợp. Việc xây dựng lịch trả nợ linh hoạt, phù hợp với chu kỳ kinh doanh của hộ vay cũng góp phần giúp khách hàng chủ động hơn trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Đối với các khoản vay ngắn hạn, doanh số thu nợ tăng từ 32.181 triệu đồng năm 2023, chiếm 36,17% lên 42.159 năm 2024, chiếm 35,58% và đạt 53.281 triệu đồng năm 2025, chiếm 36,63%. Do các khoản vay ngắn hạn có khả năng quay vòng vốn nhanh, thời gian thu hồi vốn ngắn nên khách hàng có thể chủ động hơn trong việc thanh toán nợ vay. Bên cạnh đó, VPBank – PGD Hoà Xuân đã tăng cường công tác kiểm tra, giám sát sau cho vay, thường xuyên nhắc nhở khách hàng về thời hạn thanh toán và chủ động đôn đốc thu hồi nợ khi khoản vay sắp đến hạn. Ngân hàng cũng tích cực ứng dụng công nghệ trong quản lý tín dụng và theo dõi lịch trả nợ của khách hàng, qua đó nâng cao hiệu quả quản lý và hạn chế tình trạng nợ quá hạn phát sinh. Đồng thời, đội ngũ cán bộ tín dụng được phân công quản lý khách hàng cụ thể, giúp việc theo dõi tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ được thực hiện sát sao hơn.

Dư nợ cho vay HKD tăng đều qua các năm, từ 114.289 triệu đồng năm 2023 lên 147.020 năm 2024 và đạt 192.873 năm 2025, phản ánh quy mô tín dụng đối với hộ kinh doanh ngày càng được mở rộng, đồng thời cho thấy nhu cầu vay vốn của các hộ kinh doanh trên địa bàn có xu hướng gia tăng nhằm phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và mở rộng quy mô hoạt động. Trong đó, dư nợ cho vay trung – dài hạn chiếm tỷ trọng cao nhất. Từ 71.038 triệu đồng năm 2023, lên 88.049 triệu đồng năm 2024 và đạt 110.595 triệu đồng năm 2025. Mặc dù giá trị dư nợ tăng liên tục, nhưng tỷ trọng có xu hướng giảm từ 62,16% năm 2023 xuống còn 57,34 % năm 2025, cho thấy ngân hàng vẫn duy trì định hướng tài trợ cho các nhu cầu đầu tư dài hạn của hộ kinh doanh như mở rộng mặt bằng, mua sắm máy móc thiết bị, cải tạo cơ sở vật chất và nâng cao năng lực kinh doanh. Nguyên nhân là do trong giai đoạn nền kinh tế dần phục hồi, nhiều hộ kinh doanh có xu hướng mở rộng hoạt động nhằm gia tăng doanh thu và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn giảm nhẹ cho thấy ngân hàng đang từng bước điều chỉnh cơ cấu tín dụng theo hướng an toàn hơn nhằm hạn chế rủi ro phát sinh do thời gian vay kéo dài và khả năng biến động của thị trường. Trong khi đó dư nợ cho vay ngắn hạn tăng nhanh cả về giá trị và tỷ trọng, từ 43.251 triệu đồng

năm 2023 lên 85.278 triệu đồng năm 2025. Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn tăng từ 37,84% năm 2023 lên 42,39% năm 2025. Nguyên nhân là do nhu cầu vay vốn lưu động của hộ kinh doanh ngày càng lớn nhằm phục vụ nhập hàng hóa, thanh toán chi phí kinh doanh và duy trì vòng quay vốn thường xuyên. Ngoài ra, các khoản vay ngắn hạn có thời gian thu hồi vốn nhanh, mức độ rủi ro thấp hơn và khả năng quay vòng vốn cao nên ngân hàng cũng có xu hướng đẩy mạnh cho vay đối với nhóm này nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đảm bảo an toàn tín dụng.

Nợ xấu cho vay HKD tăng qua từng năm, từ 796 triệu đồng năm 2023 lên 1.002 năm 2024 và đạt 1.416 triệu đồng năm 2025. Sự gia tăng này là do quá trình mở rộng quy mô cho vay và dư nợ cho vay đối với khách hàng hộ kinh doanh. Trong đó, nợ xấu trung – dài hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Cụ thể, từ 475 triệu đồng năm 2023 tăng lên 580 triệu đồng năm 2024 và đạt 795 triệu đồng năm 2025. Giá trị tăng đều qua các năm, nhưng tỷ trọng có xu hướng giảm từ 59,67% năm 2023 xuống còn 56,14% năm 2025. Nguyên nhân là do các khoản vay trung – dài hạn thường có thời gian vay kéo dài, giá trị khoản vay lớn và chịu tác động mạnh từ những biến động của thị trường, giá cả nguyên vật liệu cũng như sức mua của người tiêu dùng. Bên cạnh đó, nhiều hộ kinh doanh còn hạn chế trong năng lực quản lý tài chính và khả năng dự báo dòng tiền, dẫn đến việc gặp khó khăn trong quá trình trả nợ khi hoạt động kinh doanh không đạt hiệu quả như kỳ vọng. Về phía ngân hàng, đẩy mạnh mở rộng cho vay đối với các khoản vay phục vụ đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, mua sắm máy móc thiết bị và cải tạo cơ sở vật chất. Việc gia tăng quy mô cho vay trong khi môi trường kinh doanh còn nhiều biến động đã làm rủi ro tín dụng phát sinh cao hơn, đặc biệt đối với các khoản vay có thời gian thu hồi vốn dài. Nhưng bên cạnh đó, tỷ trọng giảm xuống cho thấy ngân hàng đang trong quá trình kiểm soát chất lượng tín dụng, nâng cao công tác giám sát các khoản vay trung – dài hạn tránh xảy ra rủi ro nợ xấu. Nợ xấu ngắn hạn, tăng từ 321 triệu đồng năm 2023 lên 621 triệu đồng năm 2025. Điều này cho thấy mặc dù các khoản vay ngắn hạn có thời gian thu hồi vốn nhanh hơn và khả năng quay vòng vốn cao hơn, nhưng trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, một số hộ kinh doanh vẫn gặp áp lực về chi phí đầu vào, sức mua thị trường giảm và khả năng tiêu thụ hàng hóa chậm, từ đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ đúng hạn. Đồng thời, việc ngân hàng mở rộng cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động của khách hàng cũng khiến giá trị nợ xấu của nhóm này tăng lên tương ứng. Tuy nợ xấu HKD có xu hướng gia tăng, nhưng

xét về tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu này vẫn được duy trì ở mức thấp dưới 1%. Trong đó, tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm nhẹ từ 0,74% năm 2023 xuống 0,72% năm 2024 trước khi tăng lên 0,75% năm 2025, còn tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn tăng từ 0,67% năm 2024 lên 0,72% năm 2025, phản ánh rủi ro tín dụng đối với các khoản vay trung – dài hạn có xu hướng gia tăng do thời gian vay kéo dài và khả năng thích ứng của hộ kinh doanh trước biến động kinh tế còn hạn chế. Tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp, do VPBank – PGD Hoà Xuân thực hiện hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng thông qua việc nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, tăng cường kiểm tra mục đích sử dụng vốn, thường xuyên giám sát sau cho vay và chủ động đôn đốc thu hồi nợ nhằm hạn chế rủi ro phát sinh trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

2.3.4.3. Tình hình cho vay HKD theo tài sản đảm bảo tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.6: Tình hình cho vay HKD theo tài sản đảm bảo tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: 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 CV HKD	102.873	100%	151.217	100%	192.382	100%	48.344	46,99%	41.165	27.22%
Đảm bảo bằng tài sản	92.811	90,22%	135.289	89,47%	173.291	90,08%	42.478	45,77%	38.002	28,09%
Đảm bảo không bằng TS	10.062	9,78%	15.928	10,53%	19.091	9,92%	5.866	58,30%	3.163	19,86%
Doanh số thu nợ HKD	88.965	100%	118.486	100%	146.529	100%	29.521	33,18%	28.043	23,67%
Đảm bảo bằng tài sản	77.857	87,51%	106.387	89,79%	129.467	88,36%	28.53	36,64%	23.08	21,69%
Đảm bảo không bằng TS	11.108	12,49%	12.099	10,21%	17.062	11,64%	0.991	8,92%	4.963	41,02%
Dư nợ CV HKD	114.289	100%	147.020	100%	192.873	100%	32.731	28,64%	45.853	31,19%
Đảm bảo bằng tài sản	100.313	87,77%	130.784	88,96%	173.291	89,85%	30.471	30,38%	42.507	32,50%
Đảm bảo không bằng TS	13.976	12,23%	16.236	11,04%	19.582	10,15%	2.26	16,17%	3.346	20,61%
Nợ xấu CV HKD	796	100%	1.002	100%	1.416	100%	206	25,88%	0.414	41,32%
Đảm bảo bằng tài sản	687	86,31%	851	84,93%	1.217	85,95%	164	23,87%	366	43,01%
Đảm bảo không bằng TS	109	13,69%	151	15,07%	199	14,05%	42	38,53%	48	31,79%
Tỷ lệ nợ xấu CV HKD	0,70%		0,68%		0,73%		-		-	
Đảm bảo bằng tài sản	0,68%		0,65%		0,70%		-		-	
Đảm bảo không bằng TS	0,78%		0,93%		1,02%		-		-	

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Doanh số cho vay HKD giai đoạn 2023 -2025 tại VPBank – PGD Hoà Xuân tăng trưởng tích cực ở cả hai hình thức cho vay đảm bảo bằng tài sản và cho vay đảm bảo không bằng tài sản. Trong đó, cho vay đảm bảo bằng tài sản luôn chiếm tỷ trọng cao, dao động quanh mức 90% tổng doanh số cho vay HKD. Cụ thể, doanh số cho vay đảm bảo bằng tài sản tăng từ 92.811 triệu đồng năm 2023 lên 135.289 triệu đồng năm 2024 và đạt 173.291 triệu đồng năm 2025. Điều này cho thấy ngân hàng ưu tiên đối với các khoản vay có tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro mất vốn và nâng cao khả năng thu hồi nợ khi phát sinh nợ xấu. Đồng thời, ngân hàng ngày càng siết chặt công tác quản trị rủi ro tín dụng, đặc biệt trong bối cảnh môi trường kinh doanh còn nhiều biến động, nên việc yêu cầu tài sản bảo đảm trở thành điều kiện quan trọng để kiểm soát chất lượng tín dụng. Ngoài ra, nhu cầu vay vốn của hộ kinh doanh ngày càng gia tăng nhằm phục vụ mở rộng quy mô hoạt động, đầu tư cơ sở vật chất, mua sắm máy móc thiết bị và bổ sung vốn kinh doanh nên nhiều hộ kinh doanh có xu hướng lựa chọn vay thế chấp để được tiếp cận hạn mức tín dụng cao hơn và hưởng mức lãi suất ưu đãi hơn so với vay tín chấp. Bên cạnh đó, doanh số cho vay đảm bảo không bằng tài sản cũng tăng từ 10.062 triệu đồng năm 2023 lên 15.928 triệu đồng năm 2024 và đạt 19.091 triệu đồng năm 2025. Tuy nhiên, tỷ trọng của hình thức cho vay này chỉ dao động khoảng 10%. Nguyên nhân là do cho vay tín chấp tiềm ẩn mức độ rủi ro cao hơn, khả năng trả nợ của các khoản vay tín chấp phụ thuộc chủ yếu vào uy tín, lịch sử tín dụng tốt và hiệu quả hoạt động kinh doanh, trong khi nhiều hộ kinh doanh có quy mô nhỏ, nguồn thu chưa ổn định và khả năng chống chịu trước các biến động của nền kinh tế thị trường nên ngân hàng vẫn duy trì chính sách kiểm soát chặt chẽ đối với hình thức vay này.

Song song với sự tăng trưởng của doanh số cho vay, doanh số thu nợ HKD cũng tăng đều qua các năm, từ 88.965 triệu đồng năm 2023 tăng lên 146.529 triệu đồng năm 2025. Trong đó, thu nợ đối với các khoản vay đảm bảo bằng tài sản luôn chiếm tỷ trọng lớn giao động 87% - 89%. Giá trị tăng từ 77.857 triệu đồng năm 2023 lên 106.387 triệu đồng năm 2024 và đạt 129.467 triệu đồng năm 2025. Kết quả này phản ánh hiệu quả thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản vay đảm bảo bằng tài sản tương đối tốt. Nguyên nhân do HKD có ý thức trả nợ cao hơn nhằm tránh nguy cơ xử lý tài sản thế chấp, đồng thời giúp ngân hàng thuận lợi hơn trong công tác quản lý và thu hồi nợ. Về phía ngân hàng cũng tăng cường công tác kiểm soát, giám sát sau cho vay, nhắc nhở trả nợ đúng hạn nhằm nâng cao hiệu quả thu nợ cho ngân hàng. Đối với các khoản vay đảm bảo

không bằng tài sản, doanh số thu nợ tuy tăng nhưng chiếm tỷ trọng thấp hơn. Cụ thể, doanh số thu nợ tín chấp tăng từ 11.108 triệu đồng năm 2023 lên 12.099 năm 2024 và đạt 17.062 triệu đồng năm 2025. Điều này phản ánh khả năng trả nợ của các HKD vay tín chấp vẫn được duy trì tương đối ổn định, đồng thời phản ánh nhiều hộ kinh doanh vẫn đảm bảo được nguồn thu và dòng tiền để thực hiện nghĩa vụ trả nợ đúng hạn, cũng cho thấy VPBank – PGD Hoà Xuân đã thực hiện khá hiệu quả công tác quản lý, giám sát sau cho vay đối với hình thức cho vay tín chấp và thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, kiểm soát dòng tiền của các hộ kinh doanh.

Dư nợ cho vay HKD tiếp tục tăng ổn định, từ 114.289 triệu đồng năm 2023 tăng lên 147.020 triệu đồng năm 2024 và đạt 192.873 triệu đồng năm 2025. Trong đó dư nợ đảm bảo bằng tài sản chiếm tỷ trọng chủ yếu và có xu hướng tăng dần. Cụ thể, năm 2023 chiếm 87,77% , năm 2024 chiếm 88,96% và năm 2025 chiếm 89,85%. Việc tăng tỷ trọng cho vay đảm bảo bằng tài sản còn xuất phát từ yêu cầu kiểm soát chất lượng tín dụng ngày càng chặt chẽ, đặc biệt trong bối cảnh môi trường kinh doanh còn nhiều biến động. Đồng thời, ngân hàng cũng ưu tiên cấp các khoản vay cho các HKD có tài sản đảm bảo nhằm giảm thiểu nguy cơ mất vốn và đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, các khoản vay đảm bảo bằng tài sản thường được hưởng hạn mức tín dụng cao hơn, thời gian vay dài hơn và mức lãi suất ưu đãi hơn so với vay tín chấp, nên được nhiều hộ kinh doanh lựa chọn. Ngược lại, dư nợ cho vay đảm bảo không bằng tài sản tỷ trọng lại giảm dần, từ 12,23% năm 2023 giảm xuống 11,04% năm 2024 và năm 2025 giảm còn 10,15%. Nguyên nhân là do ngân hàng thắt chặt hơn đối với các khoản vay tín chấp nhằm hạn chế nguy cơ phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu vì vay tín chấp phụ thuộc chủ yếu vào uy tín khách hàng, hiệu quả hoạt động kinh doanh của các HKD. Bên cạnh đó, thị trường còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, sức mua thị trường chưa ổn định và mức độ cạnh tranh ngày càng cao, khiến hoạt động kinh doanh của nhiều hộ kinh doanh gặp khó khăn. Điều này làm cho khả năng đáp ứng các điều kiện vay tín chấp của HKD trở nên khó khăn hơn.

Nợ xấu cho vay HKD tăng qua các năm ở cả hai hình thức cho vay. Trong đó, nợ xấu của nhóm cho vay đảm bảo bằng tài sản chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nợ xấu HKD, lần lượt là năm 2023 chiếm 86.31%, năm 2024 chiếm 84.93% và năm 2025 chiếm 85,95%. Giá trị nợ xấu của nhóm này tăng từ 687 triệu đồng năm 2023 tăng lên 851 triệu đồng năm 2024 và đạt 1.217 triệu đồng năm 2025. Mặc dù các khoản vay này có

tài sản bảo đảm giúp hạn chế tổn thất khi khách hàng mất khả năng thanh toán, song trong điều kiện hoạt động kinh doanh của hộ kinh doanh còn chịu tác động từ biến động thị trường, chi phí đầu vào tăng và sức mua chưa ổn định, khả năng trả nợ của khách hàng vẫn bị ảnh hưởng đáng kể. Nợ xấu đối với hình thức cho vay đảm bảo không bằng tài sản, tăng từ 109 triệu đồng năm 2023 lên 151 triệu đồng năm 2024 và đạt 199 triệu đồng năm 2025. Nguyên nhân là do các khoản vay tín chấp chủ yếu dựa vào uy tín và doanh thu của các HKD, trong khi phần lớn hộ kinh doanh có quy mô nhỏ, nguồn thu thiếu ổn định và khả năng chống chịu trước biến động kinh tế còn hạn chế. Ngoài ra, sự cạnh tranh ngày càng lớn trên thị trường cùng với các chính sách quản lý hoạt động kinh doanh ngày càng chặt chẽ đã tạo áp lực lớn đối với các hộ kinh doanh, ảnh hưởng đến khả năng tạo doanh thu và trả nợ vay. Cùng với việc không có tài sản bảo đảm khiến ngân hàng gặp nhiều khó khăn hơn trong công tác thu hồi nợ và xử lý rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán và tỷ lệ nợ xấu đối với cho vay đảm bảo không bằng tài sản có xu hướng tăng liên tục từ 0,78% năm 2023 lên 1,02% năm 2025. Mức tăng này phản ánh rủi ro cao của các khoản vay tín chấp do ngân hàng không có tài sản đảm bảo để xử lý khi khách hàng mất khả năng trả nợ. Đồng thời, hoạt động kinh doanh của hộ kinh doanh thường chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thị trường, khiến khả năng trả nợ của nhóm khách hàng này thiếu tính ổn định hơn so với nhóm vay có tài sản bảo đảm. Xét về tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu này nhìn chung vẫn được duy trì ở mức tương đối thấp, dao động từ 0,68% đến 0,73% trong giai đoạn 2023 - 2025. Trong đó, tỷ lệ nợ xấu của đảm bảo bằng tài sản tăng nhẹ từ 0,68% năm 2023 lên 0,70% năm 2025, trong khi hình thức vay đảm bảo không bằng tài sản tăng từ 0,78% năm 2023 lên 1,02% năm 2025 mức tăng này phản ánh rủi ro cao của các khoản vay tín chấp do ngân hàng không có tài sản đảm bảo để xử lý khi khách hàng mất khả năng trả nợ. Đồng thời, sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng lớn cùng với các yêu cầu quản lý kinh doanh và chính sách tín dụng ngày càng chặt chẽ cũng tạo áp lực lên khả năng trả nợ của khách hàng, khiến khả năng trả nợ của nhóm khách hàng này thiếu tính ổn định hơn so với nhóm vay có tài sản bảo đảm.

2.3.4.4. *Tình hình hiệu quả của hoạt động cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025*

Bảng 2.7: Tình hình hiệu quả của hoạt động cho vay HKD tại ngân hàng VPBank - PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Chênh lệch 2024/2023	Chênh lệch 2025/2024
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Doanh số thu nợ HKD	88.965	118.486	146.529	29.521	28.043
Dư nợ bình quân trong kỳ	108.711	130.654	169.946	21.943	39.292
Vòng quay vốn CV HKD	0,82	0,91	0,86	0,09	-0,04

(Nguồn: VPBank – PGD Hoà Xuân)

Vòng quay vốn cho vay HKD tại VPBank – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 – 2025 có sự biến động qua các năm. Năm 2023 đạt 0,82 vòng, đến năm 2024 tăng lên 0,91 vòng, tương ứng tăng 0,09 vòng. Cho thấy ngân hàng đã chú trọng hơn trong công tác quản lý tín dụng, thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng hộ kinh doanh, từ đó nâng cao chất lượng công tác thu hồi nợ. Đồng thời, ngân hàng cũng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong quản lý khoản vay, nhắc nợ và chăm sóc khách hàng, giúp hạn chế tình trạng chậm trả và nợ quá hạn. Từ đó, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng được cải thiện, khả năng thu hồi vốn của ngân hàng tốt hơn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho vay. Tuy nhiên, sang năm 2025 chỉ tiêu này giảm xuống còn 0,86 vòng, giảm 0,04 vòng so với năm 2024. Nguyên nhân là do dư nợ bình quân tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh số thu nợ, cho thấy một phần vốn tín dụng bị kéo dài thời gian thu hồi, dẫn đến tốc độ luân chuyển vốn có xu hướng chậm lại. Điều này phản ánh ngân hàng đang mở rộng quy mô cho vay hộ kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng lớn của khách hàng, đặc biệt là nhu cầu bổ sung vốn lưu động và mở rộng hoạt động kinh doanh. Mặc dù vậy, vòng quay vốn vẫn duy trì ở mức tương đối ổn định, phản ánh hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng vẫn đảm bảo hiệu quả và khả năng thu hồi nợ khá tốt. Đây là cơ sở quan trọng giúp ngân

hàng tiếp tục mở rộng hoạt động cho vay hộ kinh doanh trong những năm tiếp theo, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh.

2.3.5. *Đánh giá hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – CN Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023 - 2025*

2.3.5.1. *Thành tựu đạt được*

Giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay hộ kinh doanh (HKD) tại VPBank – PGD Hoà Xuân đạt được nhiều kết quả tích cực cả về quy mô, tốc độ tăng trưởng và hiệu quả tín dụng, góp phần quan trọng vào hoạt động kinh doanh chung của đơn vị.

Trước hết, quy mô cho vay HKD tăng trưởng liên tục qua các năm. Doanh số cho vay HKD tăng trưởng tương đối cao. Điều này cho thấy ngân hàng đã mở rộng hiệu quả hoạt động cho vay đối với phân khúc HKD, đồng thời khẳng định nhu cầu vốn của các HKD trên địa bàn ngày càng lớn. Sự gia tăng này phản ánh khả năng tiếp cận khách hàng tốt, chính sách tín dụng phù hợp và năng lực cạnh tranh của VPBank – PGD Hoà Xuân. Bên cạnh đó, doanh số thu nợ HKD cũng tăng trưởng tích cực, cho thấy khả năng thu nợ đối với cho vay HKD nhìn chung vẫn được đảm bảo, khả năng thu hồi vốn của ngân hàng tương đối tốt.

Công tác quản lý sau cho vay, kiểm tra mục đích sử dụng vốn và đôn đốc khách hàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ được thực hiện khá hiệu quả, góp phần hạn chế tình trạng nợ quá hạn phát sinh. Ngoài ra, dư nợ cho vay HKD tăng qua các năm, đặc biệt dư nợ cho vay ngắn hạn có xu hướng mở rộng nhanh. Điều này cho thấy ngân hàng không chỉ đáp ứng nhu cầu vay vốn trung – dài hạn mà còn từng bước hỗ trợ hộ kinh doanh đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao năng lực kinh doanh. Đây là dấu hiệu tích cực thể hiện vai trò của tín dụng ngân hàng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế hộ trên địa bàn.

Về cơ cấu cho vay, ngân hàng tập trung chủ yếu vào các khoản vay có tài sản bảo đảm. Tỷ trọng cho vay có TSĐB luôn duy trì ở mức khoảng 90% tổng doanh số cho vay HKD. Điều này góp phần nâng cao mức độ an toàn tín dụng, giảm thiểu rủi ro mất vốn và tạo điều kiện thuận lợi cho công tác xử lý nợ khi phát sinh rủi ro. Tỷ lệ nợ xấu HKD vẫn được duy trì ở mức thấp dưới 1%. Đây là mức tương đối an toàn trong hoạt động tín dụng ngân hàng, phản ánh công tác thẩm định khách hàng và quản trị rủi ro tín dụng tại VPBank – PGD Hoà Xuân vẫn được thực hiện khá chặt chẽ.

Bên cạnh đó, vòng quay vốn cho vay HKD duy trì ở mức tương đối ổn định, phản ánh tốc độ thu hồi vốn và hiệu quả sử dụng vốn tín dụng được cải thiện. Điều này cho thấy ngân hàng đã nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng cũng như khả năng thu hồi nợ.

2.3.5.2. Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay HKD tại VPBank – PGD Hoà Xuân vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định.

Thứ nhất, nợ xấu HKD có xu hướng gia tăng qua các năm, đặc biệt tăng mạnh trong năm 2025. Nguyên nhân là do quy mô tín dụng mở rộng nhanh khiến áp lực kiểm soát chất lượng cho vay ngày càng lớn. Bên cạnh đó, công tác thẩm định đối với khách hàng hộ kinh doanh đôi khi vẫn còn gặp nhiều khó khăn do thông tin tài chính của khách hàng chưa đầy đủ và thiếu tính chính xác. Trong một số trường hợp, cán bộ tín dụng chủ yếu dựa vào kinh nghiệm thực tế và uy tín của khách hàng để đánh giá khả năng trả nợ nên tiềm ẩn nguy cơ sai lệch trong quá trình xét duyệt tín dụng. Bên cạnh đó, khi dư nợ tăng nhanh, đối với tất cả khách hàng. Điều này làm cho ngân hàng khó phát hiện kịp thời những khoản vay có dấu hiệu rủi ro để có biện pháp xử lý phù hợp.

Thứ hai, tỷ lệ nợ xấu của các khoản cho vay hộ kinh doanh không có tài sản bảo đảm có xu hướng gia tăng, cho thấy chất lượng tín dụng đối với nhóm khách hàng này đang có dấu hiệu suy giảm. Đây là một hạn chế đáng lưu ý trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân bởi các khoản vay tín chấp không có tài sản bảo đảm làm cơ sở thu hồi nợ khi khách hàng mất khả năng thanh toán. Do đó, khi phát sinh nợ xấu, ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ mất vốn cao hơn so với các khoản vay có tài sản bảo đảm. Ngoài ra, tỷ lệ nợ xấu gia tăng còn phản ánh công tác kiểm soát rủi ro đối với nhóm khách hàng vay tín chấp vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Điều này khiến ngân hàng phải thận trọng hơn trong việc xét duyệt các khoản vay không có tài sản bảo đảm, từ đó làm giảm khả năng mở rộng cho vay đối với nhóm hộ kinh doanh có nhu cầu vốn nhưng không sở hữu tài sản thế chấp. Về lâu dài, nếu xu hướng này tiếp tục kéo dài, ngân hàng có thể mất đi cơ hội khai thác phân khúc khách hàng tiềm năng, ảnh hưởng đến mục tiêu tăng trưởng dư nợ và mở rộng thị phần cho vay hộ kinh doanh trên địa bàn.

Tỷ lệ nợ xấu của các khoản cho vay hộ kinh doanh ngắn hạn có xu hướng tăng. Mặc dù mức tăng không lớn, nhưng đây là dấu hiệu cho thấy rủi ro cho vay đang gia tăng trong bối cảnh ngân hàng đẩy mạnh mở rộng dư nợ ngắn hạn. Các khoản vay ngắn hạn chủ yếu được sử dụng để bổ sung vốn lưu động, nhập hàng hóa và đáp ứng nhu cầu

vốn phục vụ hoạt động kinh doanh thường xuyên của hộ kinh doanh. Do đó, khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc trực tiếp vào tốc độ luân chuyển hàng hóa, doanh thu bán hàng và dòng tiền kinh doanh. Việc tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn gia tăng không chỉ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng mà còn ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển vốn tín dụng. Khi các khoản vay ngắn hạn không được thu hồi đúng hạn, một phần nguồn vốn của ngân hàng bị ứ đọng trong các khoản nợ có vấn đề, làm giảm khả năng tái cấp vốn cho các khách hàng mới và hạn chế hiệu quả khai thác nguồn vốn huy động. Nếu không được kiểm soát kịp thời, nợ xấu ngắn hạn có thể tiếp tục gia tăng, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và mục tiêu phát triển bền vững của hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng.

Cuối cùng, mặc dù ngân hàng đã ứng dụng công nghệ số vào hoạt động tín dụng, tuy nhiên hệ thống thu thập và cập nhật thông tin khách hàng hộ kinh doanh đôi khi vẫn chưa đầy đủ và kịp thời. Cùng với đó, chất lượng nguồn nhân lực tín dụng mặc dù đã được cải thiện nhưng vẫn có sự chênh lệch về kinh nghiệm và kỹ năng giữa các cán bộ tín dụng. Một số cán bộ còn hạn chế trong việc phân tích thị trường, đánh giá mức độ rủi ro ngành nghề kinh doanh hoặc dự báo khả năng trả nợ của khách hàng trong điều kiện thị trường biến động. Điều này phần nào ảnh hưởng đến chất lượng công tác thẩm định và quản lý khoản vay.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Nhìn chung, hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Hoà Xuân giai đoạn 2023–2025 đạt nhiều kết quả tích cực. Quy mô cho vay được mở rộng qua các năm, thể hiện ở sự gia tăng của doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ cho vay. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay HKD vẫn còn tồn tại một số hạn chế như nợ xấu có xu hướng gia tăng, cơ cấu dư nợ chưa thật sự hợp lý, hoạt động cho vay còn phụ thuộc nhiều vào tài sản bảo đảm, hệ thống thông tin khách hàng chưa đồng bộ và chất lượng nguồn nhân lực tín dụng chưa đồng đều.

Những phân tích trên là cơ sở để đánh giá thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân, đồng thời làm nền tảng cho việc đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng trong chương 3.

**CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG
– CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG – PHÒNG GIAI DỊCH HOÀ XUÂN**

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay của VPBank – PGD Hoà Xuân

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng cạnh tranh và nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính của khách hàng không ngừng gia tăng, VPBank – PGD Hoà Xuân định hướng phát triển theo hướng tăng trưởng bền vững, an toàn và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở những kết quả đạt được trong giai đoạn 2023–2025, phòng giao dịch tiếp tục phát huy lợi thế về tốc độ tăng trưởng tín dụng, khả năng mở rộng khách hàng và chất lượng dịch vụ nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh trên địa bàn.

Trước hết, VPBank – PGD Hoà Xuân định hướng mở rộng quy mô hoạt động gắn liền với nâng cao chất lượng cho vay và kiểm soát rủi ro. Việc tăng trưởng cho vay không chỉ tập trung vào mục tiêu gia tăng dư nợ mà còn chú trọng đến hiệu quả sử dụng vốn, khả năng thu hồi nợ và hạn chế phát sinh nợ xấu. Đồng thời, ngân hàng tiếp tục ưu tiên phát triển các phân khúc khách hàng tiềm năng, có nhu cầu vốn ổn định và khả năng mang lại nguồn thu lâu dài cho đơn vị.

Bên cạnh đó, phòng giao dịch tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và tối ưu hóa quy trình nghiệp vụ. Việc ứng dụng công nghệ số vào quản lý dữ liệu, thẩm định tín dụng và chăm sóc khách hàng sẽ góp phần rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Ngoài ra, VPBank – PGD Hoà Xuân định hướng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ cán bộ tín dụng và nhân viên quan hệ khách hàng. Ngân hàng chú trọng đào tạo kỹ năng chuyên môn, năng lực phân tích tài chính và kỹ năng nhận diện rủi ro nhằm nâng cao chất lượng thẩm định, quản lý khoản vay và hiệu quả phục vụ khách hàng. Đồng thời, đơn vị tiếp tục xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, tăng cường kỷ luật nghiệp vụ và nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ nhân viên.

Song song với mục tiêu tăng trưởng, VPBank – PGD Hoà Xuân cũng chú trọng phát triển hoạt động kinh doanh theo hướng an toàn và bền vững. Ngân hàng tiếp tục hoàn thiện công tác quản trị rủi ro, tăng cường kiểm tra và giám sát sau cho vay, đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng nhằm đảm bảo sự phát triển ổn định trong dài hạn.

3.2. Định hướng phát triển cho vay hộ kinh doanh của VPBank – PGD Hoà Xuân

Trên cơ sở định hướng phát triển chung của phòng giao dịch, hoạt động cho vay hộ kinh doanh tiếp tục được xác định là một trong những lĩnh vực trọng tâm trong chiến lược phát triển tín dụng của VPBank – PGD Hoà Xuân trong thời gian tới.

Trước hết, ngân hàng định hướng mở rộng hoạt động cho vay HKD theo hướng tăng trưởng ổn định và kiểm soát tốt chất lượng cho vay. VPBank – PGD Hoà Xuân tiếp tục khai thác nhóm khách hàng hộ kinh doanh có nhu cầu vốn thường xuyên, hoạt động kinh doanh ổn định và có khả năng trả nợ tốt nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro phát sinh.

Tiếp đó, giao dịch định hướng đa dạng hóa sản phẩm cho vay hộ kinh doanh nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu phòng vốn của từng nhóm khách hàng trên địa bàn. Các khoản vay phục vụ bổ sung vốn lưu động, kinh doanh thương mại, dịch vụ, sản xuất nhỏ và đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh sẽ tiếp tục được ưu tiên phát triển. Đồng thời, ngân hàng điều chỉnh cơ cấu cho vay theo hướng nâng cao tỷ trọng cho vay ngắn hạn nhằm cải thiện khả năng quay vòng vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tín dụng.

Ngoài ra, VPBank – PGD Hoà Xuân định hướng từng bước mở rộng cho vay tín chấp đối với các hộ kinh doanh có lịch sử tín dụng tốt, dòng tiền ổn định và quan hệ giao dịch lâu dài với ngân hàng. Điều này không chỉ góp phần nâng cao khả năng tiếp cận vốn của khách hàng mà còn giúp ngân hàng mở rộng thị phần và tăng sức cạnh tranh trong phân khúc HKD.

Song song với việc mở rộng quy mô cho vay, ngân hàng tiếp tục tăng cường công tác quản trị rủi ro tín dụng đối với hộ kinh doanh. Công tác thẩm định, kiểm tra sau cho vay và giám sát mục đích sử dụng vốn sẽ được thực hiện chặt chẽ hơn nhằm kịp thời phát hiện và xử lý các khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Đồng thời, ngân hàng tiếp tục ứng dụng công nghệ số vào quản lý thông tin khách hàng, theo dõi dòng tiền và hỗ trợ công tác đánh giá tín dụng nhằm nâng cao chất lượng cho vay HKD.

Cuối cùng, VPBank – PGD Hoà Xuân định hướng xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng hộ kinh doanh thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ, cải thiện trải nghiệm khách hàng và tăng cường hoạt động tư vấn tài chính. Việc duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng không chỉ góp phần gia tăng doanh thu tín dụng mà còn tạo

điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc mở rộng các sản phẩm, dịch vụ khác trong tương lai.

3.3. Giải pháp đẩy mạnh HĐ CV HKD tại ngân hàng VPBank – PGD Hoà Xuân

Xuất phát từ những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân như nợ xấu có xu hướng gia tăng, hoạt động cho vay còn phụ thuộc nhiều vào tài sản bảo đảm, hệ thống thông tin khách hàng chưa đồng bộ và chất lượng nguồn nhân lực tín dụng chưa đồng đều, phòng giao dịch cần triển khai đồng bộ nhiều giải pháp nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay HKD trong thời gian tới.

3.3.1. Nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế nợ xấu hộ kinh doanh

Trước tình trạng nợ xấu HKD có xu hướng gia tăng, VPBank – PGD Hoà Xuân cần tăng cường chất lượng công tác thẩm định khách hàng hộ kinh doanh ngay từ giai đoạn tiếp nhận hồ sơ vay vốn. Trong quá trình xét duyệt tín dụng, cán bộ tín dụng không chỉ dựa vào tài sản bảo đảm hay uy tín của khách hàng mà cần chú trọng phân tích toàn diện khả năng tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh, dòng tiền và nguồn trả nợ của khách hàng. Đối với các hộ kinh doanh chưa có báo cáo tài chính đầy đủ hoặc hoạt động chủ yếu bằng tiền mặt, cán bộ tín dụng cần kết hợp khảo sát thực tế tại cơ sở kinh doanh để đánh giá doanh thu, lượng khách hàng và mức độ ổn định của hoạt động kinh doanh nhằm nâng cao tính chính xác trong quá trình thẩm định. Bên cạnh đó, VPBank – PGD Hoà Xuân cần tăng cường vai trò hướng dẫn của cán bộ tín dụng trong quá trình lập hồ sơ vay vốn. Việc hướng dẫn khách hàng chuẩn bị đầy đủ giấy tờ, bổ sung hồ sơ đúng nội dung và kịp thời sẽ giúp nâng cao chất lượng thông tin đầu vào, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác thẩm định và hạn chế rủi ro phát sinh do thiếu thông tin hoặc thông tin chưa chính xác.

Ngoài công tác thẩm định trước khi cho vay, phòng giao dịch cần tăng cường kiểm tra và giám sát sau giải ngân nhằm kịp thời phát hiện các khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Cán bộ tín dụng cần thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, hoạt động kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng để chủ động đưa ra các biện pháp nhắc nhở, hỗ trợ hoặc xử lý phù hợp. Đối với các khách hàng có dấu hiệu trả nợ chậm nhiều lần hoặc hoạt động kinh doanh suy giảm, ngân hàng cần đưa vào nhóm khách hàng cần kiểm soát chặt chẽ nhằm hạn chế nguy cơ phát sinh nợ xấu. VPBank – PGD Hoà Xuân cần nâng cao hiệu quả quản lý khoản vay thông qua việc phân công và theo dõi khách hàng

hợp lý hơn giữa các cán bộ tín dụng. Đồng thời, phòng giao dịch cần thường xuyên tổ chức đào tạo, nâng cao kỹ năng phân tích tài chính, nhận diện rủi ro và quản lý sau cho vay nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự tín dụng. Đồng thời, đẩy mạnh hơn và tăng cường ứng dụng công nghệ số trong quản lý tín dụng và cập nhật thông tin khách hàng nhằm hỗ trợ cán bộ tín dụng theo dõi lịch sử giao dịch, tình hình trả nợ và cảnh báo sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng và hạn chế nợ xấu phát sinh trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

3.3.2. Nâng cao chất lượng quản lý và kiểm soát các khoản vay ngắn hạn

Để hạn chế nợ xấu phát sinh từ các khoản vay ngắn hạn, VPBank – PGD Hoà Xuân cần tăng cường chất lượng công tác thẩm định trước khi cho vay, đặc biệt là đánh giá khả năng tạo dòng tiền và hiệu quả sử dụng vốn của hộ kinh doanh. Cán bộ tín dụng cần phân tích kỹ chu kỳ kinh doanh, tốc độ luân chuyển hàng hóa, doanh thu dự kiến và nguồn trả nợ của khách hàng nhằm xác định nhu cầu vay vốn phù hợp, tránh tình trạng cấp tín dụng vượt quá khả năng trả nợ thực tế.

Do đặc điểm của loại hình cho vay này là thời gian vay ngắn và phụ thuộc nhiều vào hiệu quả hoạt động kinh doanh, cán bộ tín dụng cần thường xuyên theo dõi tình hình tiêu thụ hàng hóa, doanh thu bán hàng và dòng tiền của khách hàng. . Ngoài ra, ngân hàng cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý tín dụng, xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản vay có dấu hiệu rủi ro dựa trên lịch sử giao dịch, dòng tiền và tình trạng trả nợ của khách hàng. Qua đó, ngân hàng có thể kịp thời phát hiện những dấu hiệu bất thường như doanh thu sụt giảm, hàng tồn kho tăng cao hoặc dòng tiền bị gián đoạn để có biện pháp hỗ trợ và xử lý phù hợp.

Ngân hàng nên đa dạng hóa danh mục khách hàng và ngành nghề kinh doanh được cho vay nhằm phân tán rủi ro. Việc tập trung dư nợ vào một số ngành nghề hoặc nhóm khách hàng có thể làm gia tăng rủi ro khi thị trường biến động. Do đó, mở rộng đối tượng cho vay sang các lĩnh vực có khả năng tăng trưởng ổn định sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và giảm thiểu nguy cơ phát sinh nợ xấu.

3.3.3. Hoàn thiện công tác thẩm định và tăng cường quản lý rủi ro đối với các khoản vay không có tài sản bảo đảm

Trước xu hướng gia tăng tỷ lệ nợ xấu của các khoản cho vay hộ kinh doanh không có tài sản bảo đảm, VPBank – PGD Hoà Xuân cần nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng nhằm lựa chọn khách hàng có năng lực tài chính tốt và khả năng trả nợ

cao. Đối với các khoản vay tín chấp, ngân hàng không thể dựa vào tài sản thế chấp để giảm thiểu rủi ro nên cần tập trung đánh giá kỹ lịch sử tín dụng, uy tín của khách hàng, hiệu quả hoạt động kinh doanh, doanh thu, dòng tiền và khả năng tạo lợi nhuận của hộ kinh doanh. Đồng thời, cần khai thác tối đa thông tin từ CIC và dữ liệu giao dịch nội bộ để đánh giá chính xác mức độ tín nhiệm của khách hàng trước khi quyết định cấp tín dụng.

Ngoài công tác thẩm định, VPBank – PGD Hoà Xuân cần tăng cường kiểm tra và giám sát sau cho vay đối với các khoản vay không có tài sản bảo đảm, cán bộ tín dụng cần thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, doanh thu bán hàng và khả năng trả nợ của khách hàng và ngân hàng cần đẩy mạnh các biện pháp quản lý và xử lý nợ, thường xuyên rà soát danh mục các khoản vay tín chấp để có kế hoạch thu hồi nợ phù hợp. Đối với các khách hàng gặp khó khăn tạm thời nhưng vẫn có khả năng phục hồi hoạt động kinh doanh, ngân hàng có thể xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ theo quy định nhằm hỗ trợ khách hàng và hạn chế phát sinh nợ xấu mới. Giảm tỷ lệ nợ xấu đối với các khoản vay không có tài sản bảo đảm, nâng cao chất lượng tín dụng, tăng hiệu quả sử dụng vốn và tạo điều kiện để VPBank – PGD Hoà Xuân mở rộng hoạt động cho vay hộ kinh doanh một cách an toàn và bền vững.

3.3.4. Nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ số và chất lượng nguồn nhân lực tín dụng

Mặc dù VPBank – PGD Hoà Xuân đã từng bước ứng dụng công nghệ số vào hoạt động tín dụng, tuy nhiên hệ thống thu thập và cập nhật thông tin khách hàng hộ kinh doanh vẫn chưa thật sự đầy đủ và kịp thời. Bên cạnh đó, chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng vẫn còn có sự chênh lệch về trình độ chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ, ảnh hưởng đến hiệu quả công tác thẩm định và quản lý khoản vay. Vì vậy, phòng giao dịch cần triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ và chất lượng nguồn nhân lực trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

Ngân hàng cần tăng cường khai thác hiệu quả các hệ thống công nghệ thông tin và cơ sở dữ liệu khách hàng hiện có nhằm phục vụ tốt hơn cho công tác thẩm định và quản lý tín dụng. Thường xuyên cập nhật thông tin khách hàng, lịch sử giao dịch, tình hình trả nợ và biến động hoạt động kinh doanh trên hệ thống nhằm đảm bảo dữ liệu được đầy đủ, chính xác và kịp thời. Điều này sẽ hỗ trợ cán bộ tín dụng trong việc theo

đổi khách hàng, đánh giá khả năng trả nợ và phát hiện sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro.

Ngoài việc nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ, chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động cho vay hộ kinh doanh. Vì vậy, VPBank – PGD Hoà Xuân cần định kỳ tổ chức các buổi đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ và cập nhật quy định mới nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ tín dụng. Nội dung đào tạo cần tập trung vào kỹ năng thẩm định khách hàng hộ kinh doanh, phân tích dòng tiền, đánh giá phương án kinh doanh và nhận diện rủi ro tín dụng và dự báo khả năng trả nợ của khách hàng trong điều kiện thị trường biến động. Đồng thời, phòng giao dịch cần tăng cường chia sẻ kinh nghiệm thực tế giữa các cán bộ tín dụng nhằm nâng cao khả năng xử lý tình huống và kỹ năng quản lý khoản vay. Việc kết hợp giữa đào tạo lý thuyết và chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn sẽ góp phần giảm sự chênh lệch về năng lực chuyên môn giữa các cán bộ tín dụng và nâng cao chất lượng công tác thẩm định.

Bên cạnh công tác đào tạo, phòng giao dịch cần có chính sách khuyến khích, khen thưởng phù hợp đối với các cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm và hiệu quả làm việc trong hoạt động tín dụng hộ kinh doanh. Việc xây dựng cơ chế khen thưởng gắn với kết quả kinh doanh, chất lượng tín dụng và khả năng thu hồi nợ sẽ góp phần nâng cao tinh thần trách nhiệm và động lực làm việc của cán bộ tín dụng.

3.3.5. Tăng cường hoạt động marketing và phát triển khách hàng hộ kinh doanh

Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại ngày càng gia tăng, việc mở rộng tệp khách hàng hộ kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển tín dụng của VPBank – PGD Hoà Xuân. Do đó, ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động marketing nhằm nâng cao mức độ nhận diện sản phẩm cho vay, đồng thời gia tăng khả năng tiếp cận khách hàng tiềm năng trên địa bàn.

Trước hết, VPBank – PGD Hoà Xuân cần xây dựng các chương trình truyền thông phù hợp với đặc điểm của nhóm khách hàng hộ kinh doanh. Bên cạnh việc khai thác các kênh truyền thống như phát tờ rơi, treo băng rôn, quảng bá tại các khu dân cư và chợ địa phương, ngân hàng cần tăng cường ứng dụng các kênh truyền thông số như Facebook, Zalo, website và nền tảng VPBank NEO để giới thiệu các sản phẩm cho vay, chương trình ưu đãi lãi suất cũng như các chính sách hỗ trợ dành riêng cho hộ kinh

doanh. Điều này không chỉ giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận thông tin mà còn góp phần nâng cao hình ảnh và năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên địa bàn.

Ngân hàng cần chủ động tìm kiếm và phát triển khách hàng mới thông qua việc tăng cường hoạt động tiếp thị trực tiếp. Cán bộ tín dụng cần thường xuyên khảo sát thị trường, tiếp cận các hộ kinh doanh tại chợ, tuyến phố thương mại, khu dân cư và các cụm sản xuất kinh doanh trên địa bàn Hoà Xuân nhằm nắm bắt nhu cầu vốn thực tế của khách hàng. Thông qua quá trình tiếp xúc trực tiếp, ngân hàng có thể tư vấn các sản phẩm cho vay phù hợp, đồng thời xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng ngay từ giai đoạn đầu.

Thường xuyên duy trì liên lạc, tư vấn các giải pháp tài chính phù hợp với từng giai đoạn hoạt động của hộ kinh doanh, đồng thời triển khai các chương trình ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ hoặc chính sách hỗ trợ đối với khách hàng có lịch sử tín dụng tốt. Việc nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng không chỉ góp phần gia tăng mức độ hài lòng và lòng trung thành của khách hàng mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng mở rộng quy mô cho vay thông qua các mối quan hệ giới thiệu và khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ.

Thông qua việc triển khai đồng bộ các hoạt động marketing và phát triển khách hàng, VPBank – PGD Hoà Xuân sẽ từng bước mở rộng thị phần cho vay hộ kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh và tạo nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng bền vững của hoạt động cho vay hộ kinh doanh trong thời gian tới.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Đối với Hội sở Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Để hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân đạt hiệu quả cao hơn trong thời gian tới, Hội sở VPBank cần tiếp tục hoàn thiện chính sách tín dụng dành cho phân khúc khách hàng hộ kinh doanh theo hướng linh hoạt và phù hợp với đặc điểm thực tế của từng địa bàn. Việc xây dựng các gói tín dụng chuyên biệt với điều kiện vay vốn, thời hạn vay và phương thức trả nợ phù hợp sẽ góp phần nâng cao khả năng tiếp cận vốn của khách hàng và tăng sức cạnh tranh của ngân hàng.

Hội sở cần tăng cường đầu tư và hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin phục vụ hoạt động tín dụng. Việc xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng đồng bộ, tích hợp thông tin giao dịch và lịch sử tín dụng sẽ hỗ trợ hiệu quả cho công tác thẩm định, quản lý khoản vay và kiểm soát rủi ro tại các phòng giao dịch. Đồng thời, ngân hàng cần đẩy mạnh ứng

dụng công nghệ số trong quy trình cấp tín dụng nhằm rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và giảm áp lực công việc cho cán bộ tín dụng.

Cần thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ cán bộ tín dụng về kỹ năng phân tích tài chính, thẩm định phương án kinh doanh, quản trị rủi ro và nhận diện dấu hiệu nợ xấu. Điều này sẽ góp phần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay hộ kinh doanh.

Song song với đó, Hội sở cần xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng riêng đối với khách hàng hộ kinh doanh nhằm nâng cao tính chính xác trong quá trình đánh giá khách hàng. Đây sẽ là cơ sở quan trọng để ngân hàng từng bước mở rộng cho vay tín chấp đối với các hộ kinh doanh có uy tín, lịch sử tín dụng tốt và dòng tiền ổn định.

3.4.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý liên quan đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng đối với phân khúc khách hàng này. Các quy định về hồ sơ vay vốn, tài sản bảo đảm và quy trình cấp tín dụng cần được điều chỉnh theo hướng phù hợp hơn với đặc điểm hoạt động của hộ kinh doanh, từ đó góp phần nâng cao khả năng tiếp cận vốn của người dân. Ngân hàng Nhà nước cần nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm Thông tin tín dụng quốc gia (CIC), đảm bảo thông tin tín dụng của khách hàng được cập nhật đầy đủ, chính xác và kịp thời. Điều này sẽ hỗ trợ các ngân hàng thương mại trong công tác thẩm định khách hàng, hạn chế tình trạng cấp tín dụng chồng chéo và giảm thiểu rủi ro tín dụng phát sinh.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần có các chính sách hỗ trợ lãi suất hoặc chương trình tín dụng ưu đãi đối với hộ kinh doanh hoạt động hiệu quả, đặc biệt là các hộ kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất, thương mại và dịch vụ thiết yếu. Đồng thời, cần tăng cường công tác thanh tra, giám sát hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại nhằm đảm bảo hoạt động cho vay được thực hiện an toàn, đúng quy định và hạn chế rủi ro hệ thống.

3.4.3. Kiến nghị đối với chính quyền địa phương

Chính quyền địa phương cần tiếp tục tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các hộ kinh doanh thông qua việc đơn giản hóa thủ tục hành chính, hỗ trợ đăng ký kinh doanh và tạo điều kiện để các hộ kinh doanh mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của hộ kinh doanh và tăng khả năng tiếp cận vốn ngân hàng, cần phối hợp chặt chẽ với các ngân hàng thương mại trong việc cung cấp thông tin liên quan đến tình hình hoạt động của các hộ kinh doanh trên địa bàn, đặc biệt là các thông tin về quy hoạch, thị trường và ngành nghề kinh doanh. Việc chia sẻ thông tin kịp thời sẽ hỗ trợ ngân hàng trong công tác thẩm định và quản lý khoản vay hiệu quả hơn.

Địa phương cần tăng cường tổ chức các chương trình hỗ trợ, đào tạo kiến thức quản lý tài chính, kỹ năng kinh doanh và kiến thức pháp luật cho các hộ kinh doanh nhằm nâng cao năng lực quản lý và hiệu quả sử dụng vốn vay. Đồng thời, cần đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng, chợ, khu thương mại và các hoạt động xúc tiến thương mại để tạo điều kiện thuận lợi cho hộ kinh doanh mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Cuối cùng, chính quyền địa phương cần phối hợp với ngân hàng trong công tác xử lý nợ xấu và thu hồi nợ, đặc biệt đối với các trường hợp cố tình chây ì hoặc vi phạm nghĩa vụ trả nợ. Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và đảm bảo an toàn cho hệ thống ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân trong giai đoạn 2023–2025, chương 3 đã đề xuất các định hướng và giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay HKD của VPBank – Hoà Xuân.

Định hướng phát triển chung của VPBank – PGD Hoà Xuân theo hướng tăng trưởng an toàn, bền vững, gắn với nâng cao chất lượng tín dụng, đẩy mạnh chuyển đổi số và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Trên nền tảng đó, hoạt động cho vay hộ kinh doanh tiếp tục được xác định là một trong những lĩnh vực cho vay trọng tâm của phòng giao dịch, với mục tiêu mở rộng quy mô cho vay đi đôi với kiểm soát rủi ro và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Đề xuất một số giải pháp cụ thể nhằm khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động cho vay HKD tại VPBank – PGD Hoà Xuân. Các giải pháp tập trung vào việc nâng cao chất lượng công tác thẩm định và quản lý khoản vay, hạn chế nợ xấu phát sinh, cơ cấu lại dư nợ theo hướng hợp lý, giảm sự phụ thuộc vào tài sản bảo đảm, nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ số và phát triển chất lượng nguồn nhân lực tín dụng. Những giải pháp này được xây dựng trên cơ sở phù hợp với điều kiện thực tế và phạm vi quyền hạn của phòng giao dịch, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ kinh doanh trong thời gian tới.

Đưa ra một số kiến nghị đối với Hội sở VPBank, Ngân hàng Nhà nước và chính quyền địa phương nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động cho vay hộ kinh doanh phát triển ổn định và bền vững. Sự phối hợp đồng bộ giữa ngân hàng, cơ quan quản lý và chính quyền địa phương sẽ góp phần tăng khả năng tiếp cận vốn của hộ kinh doanh, đồng thời đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động cho vay.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng phát triển và nhu cầu vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của các hộ kinh doanh không ngừng gia tăng, hoạt động cho vay hộ kinh doanh của các ngân hàng thương mại ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với đề tài “Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Đà Nẵng – Phòng giao dịch Hoà Xuân (VPBank)”, tập trung nghiên cứu cơ sở lý luận, phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại đơn vị.

Trong chương 1, nêu ra những lý luận cơ bản về hoạt động cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng thương mại, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò, các hình thức cho vay và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay hộ kinh doanh. Đồng thời, chương cũng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay HKD, làm cơ sở cho việc đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp ở các chương tiếp theo.

Trong chương 2, khái quát quá trình hình thành và phát triển của VPBank – PGD Hoà Xuân, đồng thời phân tích thực trạng hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại đơn vị trong giai đoạn 2023–2025. Từ kết quả cho thấy hoạt động cho vay HKD tại phòng giao dịch đã đạt được nhiều kết quả tích cực như quy mô cho vay tăng trưởng ổn định, doanh số cho vay và dư nợ HKD tăng qua các năm, chất lượng cho vay cơ bản được đảm bảo và tỷ lệ nợ xấu vẫn duy trì ở mức tương đối an toàn. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay HKD vẫn còn tồn tại một số hạn chế như nợ xấu có xu hướng gia tăng, cơ cấu dư nợ chưa thật sự hợp lý, hoạt động cho vay còn phụ thuộc nhiều vào tài sản bảo đảm, hệ thống thông tin khách hàng chưa đồng bộ và chất lượng nguồn nhân lực tín dụng chưa đồng đều.

Trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân đã phân tích, chương 3 đã đề xuất các định hướng và giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại VPBank – PGD Hoà Xuân. Các giải pháp tập trung vào đẩy mạnh chất lượng cho vay, hạn chế nợ xấu, cơ cấu lại danh mục cho vay theo hướng hợp lý, giảm sự phụ thuộc vào tài sản bảo đảm, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tín dụng. Đồng thời, cũng đưa ra một số kiến nghị đối với Hội sở VPBank, Ngân hàng Nhà nước và chính quyền địa phương nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho vay hộ kinh doanh phát triển hiệu quả và bền vững hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Sách Nghiệp vụ ngân hàng, TS. Nguyễn Minh Kiều, Nhà xuất bản thống kê năm 2009.
- Sách Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, PGS. TS. Nguyễn Minh Kiều, Nhà xuất bản lao động - xã hội năm 2012.
- Giáo trình Ngân hàng thương mại, PGS. TS. Trầm Thị Xuân Hương - ThS. Hoàng Thị Minh Ngọc, Nhà xuất bản kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
- https://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i
- <https://www.vpbank.com.vn/>
- <https://www.vpbank.com.vn/quan-he-nha-dau-tu/bao-cao-thuong-nien>
- <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-12-2024-TT-NHNN-sua-doi-Thong-tu-39-2016-TT-NHNN-hoat-dong-cho-vay-to-chuc-tin-dung-615372.aspx>
- <https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/ho-tro-phap-luat/tu-van-phap-luat/61201/no-xau-la-gi-no-xau-bao-lau-thi-duoc-xoa>
- <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat/co-nhung-phuong-thuc-cho-vay-phuc-vu-hoat-dong-kinh-doanh-nao-tai-ngan-hang-theo-quy-dinh-cho-vay-p-867232-152235.html>
- <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-Cac-to-chuc-tin-dung-32-2024-QH15-577203.aspx>
- <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-31-2024-TT-NHNN-phan-loai-tai-san-co-trong-hoat-dong-cua-ngan-hang-thuong-mai-616233.aspx>