

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM
THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PGD HỘI AN**

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Trần Ngọc Minh Trang

Sinh viên thực hiện : Võ Thị Quỳnh Nhi

Khoá học : 2022 - 2026

Lớp : 22NH1

Mã số sinh viên : 2254020028

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM
THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PGD HỘI AN**

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Trần Ngọc Minh Trang

Sinh viên thực hiện : Võ Thị Quỳnh Nhi

Khoá học : 2022 - 2026

Lớp : 22NH1

Mã số sinh viên : 2254020028

Đà Nẵng, ngày 24 tháng 5 năm 2026

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

1. Thông tin sinh viên thực hiện:

- Họ và tên sinh viên : Võ Thị Quỳnh Nhi
- Chuyên ngành : Tài chính - Ngân hàng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài khóa luận:

“GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PGD HỘI AN ”

3. Các số liệu ban đầu thực hiện khóa luận tốt nghiệp:

- Tình hình huy động vốn của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025
- Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025
- Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025
- Tình hình cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

4. Các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị:

Bảng biểu, hình vẽ và đồ thị xem tại danh mục các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị của Khóa luận tốt nghiệp.

5. Cán bộ hướng dẫn:

Tên giảng viên hướng dẫn: Ths. Trần Ngọc Minh Trang, Khoa Kinh Tế, Ngành Tài Chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.

6. Ngày giao nhiệm vụ khóa luận tốt nghiệp: 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp: 24/05/2026

Cán bộ hướng dẫn

(ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp 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

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Trần Ngọc Minh Trang đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ và đóng góp nhiều ý kiến quý báu giúp em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này. Những kiến thức và kinh nghiệm mà cô truyền đạt là nền tảng quan trọng giúp em hoàn thiện đề tài một cách tốt hơn. Em cũng xin chân thành cảm ơn quý thầy cô trong Khoa Kinh tế đã tận tình giảng dạy, trang bị cho em những kiến thức chuyên môn và tạo điều kiện thuận lợi trong suốt quá trình học tập tại trường.

Đồng thời, em xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc cùng các anh chị cán bộ nhân viên tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - PGD Hội An đã nhiệt tình hỗ trợ, hướng dẫn và tạo điều kiện cho em trong thời gian thực tập cũng như quá trình thu thập số liệu để hoàn thành khóa luận.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình thực hiện đề tài, tuy nhiên do kiến thức và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để đề tài được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Sinh viên thực hiện

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Chữ ký Giảng viên

(ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	viii
DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU	ix
DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....	x
LỜI MỞ ĐẦU	xi
1. Lý do chọn đề tài.....	xi
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	xii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	xii
4. Phương pháp nghiên cứu:.....	xii
5. Ý nghĩa đề tài	xiii
6. Kết cấu khóa luận.....	xiii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1 Tổng quan về Ngân hàng Thương mại	1
<i>1.1.1 Khái niệm về Ngân hàng Thương mại.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2 Các chức năng của Ngân hàng Thương mại</i>	<i>1</i>
<i>1.1.3 Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng Thương mại</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3.1 Hoạt động Huy động vốn.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3.2 Hoạt động sử dụng vốn.....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán</i>	<i>5</i>
1.2 Hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại.....	6
<i>1.2.1 Khái niệm về cho vay và cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại</i>	<i>6</i>
<i>1.2.1.1 Khái niệm cho vay của NHTM</i>	<i>6</i>
<i>1.2.1.2 Khái niệm về cho vay Sản xuất kinh doanh của NHTM</i>	<i>6</i>

1.2.1.3 Phân loại cho vay Sản xuất kinh doanh tại NHTM	6
1.2.2 Đặc điểm của cho vay Sản xuất kinh doanh	9
1.2.3 Vai trò của cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại	10
1.2.3.1 Đối với nền kinh tế	10
1.2.3.2 Đối với ngân hàng	10
1.2.3.3 Đối với khách hàng	11
1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại	11
1.3.1 Số lượng khách hàng vay vốn cho vay Sản xuất kinh doanh.....	11
1.3.2 Doanh số cho vay Sản xuất kinh doanh	11
1.3.3 Doanh số thu nợ cho vay Sản xuất kinh doanh	12
1.3.4 Dư nợ cho vay Sản xuất kinh doanh	13
1.3.5 Nợ quá hạn và nợ xấu cho vay Sản xuất kinh doanh.....	13
1.3.6 Vòng quay vốn tín dụng	15
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh.....	16
1.4.1 Các nhân tố thuộc về phía Ngân hàng	16
1.4.2 Các nhân tố thuộc về phía khách hàng	17
1.4.3 Các nhân tố khách quan	18
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	20
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PHÒNG GIAO DỊCH HỘI AN GIAI ĐOẠN 2023 – 2025.....	21
2.1 Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng	21
2.1.1 Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng	21
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng	22

2.2 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – Phòng Giao Dịch Hội An	23
2.2.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	23
2.2.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	23
2.2.3 Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	25
2.2.3.1 Sản phẩm tiết kiệm.....	25
2.2.3.2 Sản phẩm cho vay.....	25
2.2.3.3 Tài khoản thanh toán.....	27
2.2.3.4 Sản phẩm thẻ	27
2.2.3.5 Sản phẩm bảo hiểm	27
2.2.3.6 Các dịch vụ khác	28
2.2.4 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025	28
2.2.4.1 Tình hình huy động vốn của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	28
2.2.4.2 Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025	32
2.3.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	37
2.3 Thực trạng hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – Phòng Giao Dịch Hội An giai đoạn 2023 - 2025	41
2.3.1 Quy định chung về hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025.....	41
2.3.1.1 Nguyên tắc cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	41

2.3.1.2 Điều kiện cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	42
2.3.1.3 Quy trình cho vay Sản xuất kinh doanh.....	43
2.3.2 Thực trạng phát triển hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025.....	46
2.3.2.1 Thực trạng chung cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	46
2.3.2.2 Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo đối tượng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	49
2.3.2.3 Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo thời hạn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 -2025	52
2.3.2.4. Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	56
2.3.2.5. Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	59
2.3.2.6. Hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025.....	63
2.4 Đánh giá hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....	64
2.4.1 Kết quả đạt được.....	64
2.4.2 Những khó khăn tồn tại.....	65
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	68
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH QUẢNG NAM – PHÒNG GIAO DỊCH HỘI AN	69

3.1. Định hướng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Hội An	69
<i>3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Quảng Nam – PGD Hội An</i>	<i>69</i>
<i>3.1.2. Định hướng cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Quảng Nam – PGD Hội An.....</i>	<i>71</i>
3.2. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Hội An.....	72
<i>3.2.1. Cải thiện quy trình và thủ tục trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.....</i>	<i>72</i>
<i>3.2.2. Nâng cao công tác quản lý khách hàng và công tác xử lý nợ</i>	<i>73</i>
<i>3.2.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực quản lý của cán bộ tín dụng</i>	<i>75</i>
<i>3.2.4. Đẩy mạnh hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng tại phòng giao dịch</i>	<i>76</i>
3.3. Kiến nghị	77
<i>3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng</i>	<i>77</i>
<i>3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....</i>	<i>78</i>
KẾT LUẬN	80

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Giải thích
CN	Chi nhánh
TMCP	Thương mại cổ phần
PGD	Phòng giao dịch
CNTT	Công nghệ thông tin
KHCN	Khách hàng cá nhân
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
TCKT	Tổ chức kinh tế
VPBank	Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
TGCKH	Tiền gửi có kỳ hạn
TGKKH	Tiền gửi không kỳ hạn
DSCV	Doanh số cho vay
DSTN	Doanh số thu nợ
CVSXKD	Cho vay sản xuất kinh doanh
CIC	Trung tâm tín dụng quốc gia Việt Nam
CASA	Tiền gửi không kỳ hạn
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSDB	Tài sản đảm bảo

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1	Tình hình huy động vốn từ tiền gửi tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	29
Bảng 2.2	Tình hình hoạt động cho vay tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	33
Bảng 2.3	Kết quả hoạt động kinh doanh tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	37
Bảng 2.4	Tình hình cho vay SXKD tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	46
Bảng 2.5	Tình hình cho vay SXKD phân theo đối tượng tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	49
Bảng 2.6	Tình hình cho vay SXKD phân theo thời hạn tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	52
Bảng 2.7	Tình hình cho vay SXKD phân theo ngành nghề tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	56
Bảng 2.8	Tình hình cho vay SXKD phân theo TSĐB tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	61
Bảng 2.9	Bảng hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025	63

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 2.1	Hình ảnh Logo của VPBank	21
Hình 2.2	Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An	24
Hình 2.3	Sơ đồ quy trình cho vay SXKD của VPBank - PGD Hội An	43

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, hệ thống ngân hàng thương mại ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong việc cung ứng vốn cho nền kinh tế. Hoạt động tín dụng không chỉ góp phần đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh mà còn hỗ trợ thúc đẩy lưu thông hàng hóa, mở rộng đầu tư và phát triển kinh tế địa phương. Đối với ngân hàng thương mại, tín dụng cũng là hoạt động kinh doanh chủ yếu, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế tại Việt Nam nói chung và thành phố Hội An nói riêng có nhiều chuyển biến tích cực, đặc biệt trong các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, lưu trú và du lịch. Sự phát triển của các hộ kinh doanh cá thể, cơ sở lưu trú, nhà hàng, quán ăn và các mô hình kinh doanh nhỏ lẻ đã làm gia tăng nhu cầu tiếp cận nguồn vốn vay để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô và bổ sung vốn lưu động. Vì vậy, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng thương mại ngày càng giữ vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ khách hàng phát triển hoạt động kinh doanh và thúc đẩy kinh tế địa phương.

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) - PGD Hội An là một trong những đơn vị tích cực triển khai hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh đối với khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh trên địa bàn. Trong thời gian qua, VPBank Hội An đã không ngừng cải thiện chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm tín dụng và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động ngân hàng nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của khách hàng.

Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gia tăng và nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh ngày càng lớn, việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An có ý nghĩa quan trọng cả về mặt lý luận và thực tiễn.

Xuất phát từ những lý do trên, em quyết định lựa chọn đề tài: ***“Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An”*** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Mục tiêu chung: Phân tích thực trạng cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An. Từ đó đưa ra giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng.

- Mục tiêu cụ thể:

+ Hệ thống lại các cơ sở lý luận trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, vai trò, các chỉ tiêu đo lường hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng thương mại

+ Phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

+ Nghiên cứu đề xuất chiến lược đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng: Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Đề tài tập trung nghiên cứu về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

+ Về thời gian: Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

4. Phương pháp nghiên cứu:

Để tìm hiểu về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An, bài nghiên cứu sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp thu thập số liệu: số liệu từ các báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch từ năm 2023 đến năm 2025. Ngoài ra đề tài còn tham khảo các nguồn tài liệu tìm kiếm qua sách báo, nghị định, thông tư,...của Chính phủ, của Ngân hàng và VPBank liên quan đến nghiên cứu.

- Phương pháp phân tích, thống kê, so sánh, đối chiếu: Để phân tích các yếu tố, chỉ tiêu, thực trạng về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

- Phương pháp tổng hợp: là phương pháp tổng hợp những ý quan trọng đã phân tích ở trên và từ đó đưa ra các giải pháp cụ thể để đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

5. Ý nghĩa đề tài

Đề tài này góp phần hệ thống lại kiến thức cơ bản về các hoạt động của Ngân hàng. Và đề tài giúp hiểu rõ hơn về vai trò cho vay đối với phát triển của nền kinh tế. Đồng thời, đề tài phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh, từ đó đề xuất đưa ra các giải pháp phù hợp góp phần mở rộng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng. Đề tài tập trung đánh giá và phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An, chỉ ra những điểm mạnh và hạn chế. Trên cơ sở đó, đề tài đề xuất ra các giải pháp khoa học nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng.

6. Kết cấu khóa luận

Nội dung của khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - Phòng giao dịch Hội An

Chương 3: Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - Phòng giao dịch Hội An

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

Ngân hàng thương mại (NHTM) là tổ chức tài chính quan trọng, chiếm ưu thế về quy mô tài sản, thị phần và số lượng. NHTM nhận tiền gửi từ cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp và các tổ chức, đóng vai trò quản lý tài sản xã hội. Ngân hàng là đơn vị cho vay chủ yếu cho cá nhân, doanh nghiệp, hộ gia đình, cũng như nhà nước. Hiện nay, tùy theo lịch sử hình thành của hệ thống tài chính, có nhiều khái niệm về NHTM.

Tại Hoa Kỳ: NHTM là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp các dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Tại Pháp: NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở nào thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính.

Tại Việt Nam:

Theo điều 4, Luật các tổ chức tín dụng, ngày 18 tháng 01 năm 2024, “*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.*”

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

1.1.2 Các chức năng của ngân hàng thương mại

Trong cơ chế thị trường, NHTM thực hiện 3 chức năng cơ bản sau:

a. 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.

b. 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.

c. Chức năng tạo tiền

Là chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của NHTM. Mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận chẳng hạn như yêu cầu chính cho sự tồn tại và phát triển của mình, các NHTM với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình trung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế. Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của NHTM là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Ngân hàng thương mại tạo tiền phụ thuộc vào tỉ

lệ dự trữ bắt buộc của ngân hàng trung ương đã áp dụng đối với NHTM. Do vậy ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.1.3 Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại

Tất cả hoạt động của NHTM đều xoay quanh việc huy động vốn và sử dụng vốn một cách hiệu quả cùng với việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khác như dịch vụ thanh toán và tư vấn tài chính. Dưới đây là một phân tích chi tiết hơn về từng hoạt động:

1.1.3.1 Hoạt động Huy động vốn

Ngân hàng thương mại hoạt động và phát triển được chủ yếu nhờ vào lượng tiền mà nó huy động, vì vậy hoạt động này là hoạt động quan trọng nhất. Với nguồn vốn tự có trong ngân hàng thì không thể đáp ứng tất cả các hoạt động của ngân hàng, nhu cầu của khách hàng,...Do đó ngân hàng phải huy động và tập hợp các nguồn vốn dư giả, nhân rồi từ bên ngoài để mở rộng nguồn vốn kinh doanh của mình nhằm thực hiện các nghiệp vụ khác của mình.

Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại:

- Tiền gửi: Đây là nguồn vốn quan trọng và phổ biến nhất mà ngân hàng thương mại huy động từ xã hội. Các loại tiền gửi bao gồm tiền gửi thanh toán và tiền gửi có kỳ hạn của cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế. Nguồn vốn này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Để thu hút khách hàng gửi tiền, ngân hàng thường đưa ra mức lãi suất hợp lý, đồng thời cung cấp các dịch vụ thuận tiện và đa dạng.
- Nguồn đi vay: Ngoài việc huy động tiền gửi, ngân hàng thương mại còn có thể huy động vốn thông qua hình thức vay từ các nguồn bên ngoài. Các nguồn vay này có thể bao gồm vay từ Ngân hàng Nhà nước, vay từ các tổ chức tín dụng khác hoặc huy động trên thị trường vốn thông qua việc phát hành trái phiếu. Hình thức này giúp ngân hàng bổ sung nguồn vốn cần thiết để phục vụ hoạt động kinh doanh và nâng cao khả năng cung ứng tín dụng cho nền kinh tế.

1.1.3.2 Hoạt động sử dụng vốn

❖ Tín dụng

Tín dụng là một trong những hoạt động cơ bản và quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Đây là hoạt động mà ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động được để cho

các cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức khác vay nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng. Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng không chỉ hỗ trợ sự phát triển của nền kinh tế mà còn tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho chính ngân hàng.

Trong quá trình thực hiện hoạt động tín dụng, ngân hàng sẽ xem xét và đánh giá khả năng tài chính, mục đích sử dụng vốn cũng như mức độ rủi ro của khách hàng trước khi quyết định cho vay. Khách hàng vay vốn có trách nhiệm hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng theo thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Các hình thức tín dụng chủ yếu của ngân hàng thương mại:

Cho vay: Đây là hình thức tín dụng phổ biến nhất của ngân hàng thương mại. Theo đó, ngân hàng cung cấp cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng trong một thời gian nhất định với cam kết hoàn trả cả gốc và lãi theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Chiết khấu giấy tờ có giá: Là hình thức ngân hàng mua lại các giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán như hối phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu... của khách hàng với mức giá thấp hơn giá trị danh nghĩa của chúng.

Bảo lãnh ngân hàng: Là hình thức ngân hàng cam kết với bên thứ ba về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng nếu khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết.

Cho thuê tài chính: Là hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn, trong đó ngân hàng hoặc công ty tài chính cho khách hàng thuê tài sản trong một thời gian nhất định và khách hàng phải trả tiền thuê theo hợp đồng.

❖ Đầu tư

Đầu tư là hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng thương mại. Thông qua hoạt động này, ngân hàng sử dụng một phần nguồn vốn huy động được để đầu tư vào các loại tài sản tài chính nhằm mục đích sinh lời, đa dạng hóa danh mục tài sản và đảm bảo khả năng thanh khoản. Các hình thức đầu tư của ngân hàng thương mại:

- Đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và tín phiếu Kho bạc: Đây là hình thức đầu tư có mức độ rủi ro thấp, giúp ngân hàng đảm bảo tính an toàn và khả năng thanh khoản.

- Đầu tư vào trái phiếu doanh nghiệp và các giấy tờ có giá: Ngân hàng có thể mua các loại trái phiếu hoặc giấy tờ có giá do các tổ chức kinh tế phát hành để thu lợi nhuận từ lãi suất.
- Góp vốn, mua cổ phần: Ngân hàng có thể góp vốn hoặc mua cổ phần tại các doanh nghiệp, tổ chức tín dụng khác theo quy định của pháp luật nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh và tăng lợi nhuận.
- Đầu tư vào các dự án kinh tế: Trong một số trường hợp, ngân hàng tham gia đầu tư vào các dự án phát triển kinh tế - xã hội nhằm tìm kiếm cơ hội sinh lời lâu dài.

1.1.3.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán

Hoạt động dịch vụ thanh toán là một trong những hoạt động quan trọng của ngân hàng thương mại. Đây là hoạt động mà ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền, thanh toán các khoản giao dịch giữa các cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức trong nền kinh tế thông qua hệ thống tài khoản mở tại ngân hàng. Thông qua hoạt động này, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán, giúp quá trình lưu thông tiền tệ diễn ra nhanh chóng, an toàn và thuận tiện hơn.

NHTM cung cấp nhiều hình thức dịch vụ thanh toán khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng bao gồm:

- Thanh toán bằng tiền mặt: Là hình thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt tại quầy giao dịch của ngân hàng.
- Thanh toán không dùng tiền mặt: Bao gồm các hình thức như chuyển khoản, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc và các phương thức thanh toán điện tử.
- Thanh toán qua thẻ ngân hàng: Khách hàng sử dụng thẻ ATM, thẻ ghi nợ hoặc thẻ tín dụng để thực hiện các giao dịch thanh toán hàng hóa, dịch vụ.
- Thanh toán điện tử và ngân hàng số: Bao gồm Internet Banking, Mobile Banking và các phương thức thanh toán trực tuyến khác.

1.2 Hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại

1.2.1 Khái niệm về cho vay và cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại

1.2.1.1 Khái niệm cho vay của NHTM

Theo Thông tư 12/2024/TT-NHNN, Điều 1 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN thì khái niệm cho vay được hiểu:

“ Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc tổ chức tín dụng giao, hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho tổ chức tín dụng. ”

1.2.1.2 Khái niệm về cho vay Sản xuất kinh doanh của NHTM

Theo Thông tư số 39/2016/TT-NHNN được ban hành do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định: *"Cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh, hoạt động khác (sau đây gọi là hoạt động kinh doanh) là việc tổ chức tín dụng cho vay đối với khách hàng là pháp nhân, cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu vốn ngoài quy định tại khoản 4 Điều này, bao gồm nhu cầu vốn của pháp nhân, cá nhân đó và nhu cầu vốn của hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân mà cá nhân đó là chủ hộ kinh doanh, chủ doanh nghiệp tư nhân".*

Nói cách khác, vay sản xuất kinh doanh là hình thức vay vốn hướng tới mục tiêu xây dựng, phát triển kế hoạch hoặc hoạt động kinh doanh diễn ra sắp tới.

1.2.1.3 Phân loại cho vay Sản xuất kinh doanh tại NHTM

❖ Phân loại theo thời hạn cho vay

Thời hạn cho vay sản xuất kinh doanh sẽ được ngân hàng và khách hàng căn cứ vào chu kỳ hoạt động kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của ngân hàng để thỏa thuận về thời hạn cho vay phù hợp.

- Cho vay sản xuất kinh doanh ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn tối đa 1 năm. Mục đích của loại vay này thường nhằm phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động của các đơn vị sản xuất kinh doanh

- Cho vay sản xuất kinh doanh trung hạn: là các khoản vay có thời hạn trên 1 năm đến 5 năm. Mục đích của loại vay này thường dùng để đầu tư phát triển sản xuất, mở rộng quy mô kinh doanh như mua sắm máy móc, thiết bị, cải tạo nhà xưởng,....
- Cho vay sản xuất kinh doanh dài hạn: là các khoản vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại vay này thường là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án sản xuất kinh doanh lớn.

❖ Phân loại theo mục đích sử dụng vốn

Dựa vào mục đích vay của khách hàng thì cho vay sản xuất kinh doanh được phân loại theo các mục đích chính sau:

- Cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu hụt trong quá trình sản xuất kinh doanh như thanh toán tiền vật tư, nguyên liệu, hàng hóa và các chi phí cần thiết,...
- Cho vay đầu tư tài sản cố định: nhằm giúp khách hàng có vốn để mua sắm các tài sản phục vụ cho sản xuất kinh doanh như: máy móc thiết bị có giá trị lớn, phương tiện vận tải, nhà xưởng, kho bãi,...
- Cho vay đầu tư sản xuất kinh doanh: nhằm đáp ứng nhu cầu vốn thường xuyên phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Khách hàng có thể vay để mở mới, mở rộng, cải tiến, hoặc đổi mới kỹ thuật, công nghệ sản xuất kinh doanh. Phân loại theo phương thức cho vay

❖ Phân theo hình thức đảm bảo

Căn cứ vào tài sản đảm bảo, hoạt động cho vay của ngân hàng được chia thành hai loại như sau:

- Cho vay có tài sản đảm bảo: Đây là hình thức cho vay mà khoản vay được đảm bảo bằng các tài sản như cầm cố, thế chấp hoặc có sự bảo lãnh của bên thứ ba. Đối với những khách hàng chưa có mức độ uy tín cao, ngân hàng thường yêu cầu phải có tài sản đảm bảo. Điều này giúp ngân hàng có thêm nguồn thu hồi nợ thứ hai trong trường hợp khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ.
- Cho vay đảm bảo không cần tài sản: Đây là hình thức cho vay không yêu cầu tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh từ bên thứ ba, mà chủ yếu dựa vào uy tín của khách hàng. Hình thức này thường áp dụng đối với những khách hàng có lịch sử tín dụng tốt quan hệ

lâu dài với ngân hàng, tình hình tài chính ổn định và hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Tuy nhiên không có tài sản đảm bảo nên loại hình cho vay này tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn, vì vậy ngân hàng cần thẩm định khách hàng một cách kỹ lưỡng.

❖ Phân theo đối tượng khách hàng

- Cho vay sản xuất kinh doanh đối với cá nhân kinh doanh: Dành cho các cá nhân kinh doanh tự do, không đăng ký hộ kinh doanh. Khoản vay thường nhỏ, thời hạn ngắn và thủ tục đơn giản. Ngân hàng chủ yếu dựa vào uy tín cá nhân, lịch sử tín dụng và khả năng trả nợ để quyết định cho vay.

- Cho vay sản xuất kinh doanh đối với hộ kinh doanh cá thể: Áp dụng cho các hộ kinh doanh có đăng ký kinh doanh nhưng quy mô nhỏ. Khoản vay chủ yếu phục vụ nhập hàng, duy trì hoặc mở rộng hoạt động buôn bán. Thủ tục vay đơn giản hơn doanh nghiệp, thời gian xét duyệt nhanh, ngân hàng đánh giá dựa trên dòng tiền thực tế và kinh nghiệm kinh doanh của chủ hộ.

- Cho vay sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp: Là hình thức dành cho các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân. Khoản vay thường có quy mô lớn, phục vụ nhu cầu bổ sung vốn lưu động, đầu tư tài sản cố định hoặc triển khai dự án. Ngân hàng thẩm định dựa trên báo cáo tài chính, phương án kinh doanh và khả năng tạo dòng tiền, đồng thời thường yêu cầu tài sản đảm bảo để hạn chế rủi ro.

❖ Phân loại theo ngành nghề kinh doanh

- Cho vay lĩnh vực thương mại - dịch vụ: Áp dụng cho các hoạt động mua bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ như bán lẻ, nhà hàng, khách sạn, du lịch... Nhu cầu vốn chủ yếu là ngắn hạn, quay vòng nhanh, phụ thuộc vào sức mua và tình hình thị trường.

- Cho vay sản xuất công nghiệp: Dành cho các doanh nghiệp sản xuất như may mặc, chế biến, cơ khí... Khoản vay phục vụ cả nhu cầu vốn lưu động và đầu tư máy móc, nhà xưởng. Đặc điểm là quy mô vốn lớn, thời gian thu hồi vốn dài hơn so với thương mại.

- Cho vay nông nghiệp - nông thôn: Phục vụ các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản. Khoản vay mang tính thời vụ, phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên và thường được hưởng các chính sách ưu đãi của Nhà nước.

- Cho vay xuất nhập khẩu: Hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa. Bao gồm tài trợ trước và sau xuất khẩu, chiết khấu chứng từ, bảo lãnh thanh toán. Khoản vay chịu ảnh hưởng của tỷ giá và thị trường quốc tế.

1.2.2 Đặc điểm của cho vay Sản xuất kinh doanh

Cho vay sản xuất kinh doanh là một trong những hình thức cấp tín dụng quan trọng của NHTM, nhằm cung cấp nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh và mở rộng quy mô của cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp. Bên cạnh những đặc điểm chung của hoạt động cho vay, loại hình này còn có một số đặc điểm riêng như sau:

Mục đích sử dụng vốn rõ ràng: Khác với các khoản vay tiêu dùng, vốn vay sản xuất kinh doanh được sử dụng trực tiếp vào các hoạt động sản xuất, thương mại hoặc mở rộng quy mô kinh doanh. Do đó, mục đích sử dụng vốn thường cụ thể và gắn liền với phương án kinh doanh của khách hàng.

Hạn mức và thời hạn cho vay linh hoạt: Hạn mức cho vay phụ thuộc vào nhiều yếu tố như nhu cầu vốn, quy mô hoạt động, tài sản đảm bảo (nếu có), thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng. Số tiền vay có thể dao động từ vài triệu đến hàng trăm triệu đồng hoặc cao hơn. Về thời hạn vay, ngân hàng có thể áp dụng các hình thức cho vay ngắn hạn, trung hạn hoặc dài hạn. Thời gian vay được xác định dựa trên chu kỳ kinh doanh, dự kiến dòng tiền, thời gian thu hồi vốn của dự án cũng như khả năng trả nợ của khách hàng, từ đó đảm bảo sự phù hợp giữa ngân hàng và người vay.

Nhu cầu vay vốn chịu ảnh hưởng của chu kỳ kinh tế: Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh có tính nhạy cảm cao với biến động của nền kinh tế. Khi nền kinh tế tăng trưởng, các cá nhân và đơn vị kinh doanh có xu hướng mở rộng hoạt động, đầu tư thêm máy móc, nguyên vật liệu và lao động, từ đó làm gia tăng nhu cầu vay vốn. Ngược lại, trong giai đoạn suy thoái, doanh thu và lợi nhuận giảm khiến các đơn vị kinh doanh trở nên thận trọng hơn, nhu cầu vay vốn cũng giảm hoặc chỉ vay ở mức cần thiết để duy trì hoạt động. Bên cạnh đó, chính sách tiền tệ và tín dụng của ngân hàng trong từng giai đoạn cũng ảnh hưởng đến lãi suất và điều kiện vay, qua đó tác động trực tiếp đến quyết định vay vốn của khách hàng.

Tác động đến hoạt động kinh doanh và nền kinh tế: Cho vay sản xuất kinh doanh không chỉ hỗ trợ các cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp mở rộng quy mô mà còn

góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế. Việc tiếp cận nguồn vốn giúp tăng sản lượng, cải thiện chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ. Đồng thời, sử dụng vốn hiệu quả còn tạo thêm việc làm, thúc đẩy xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể kinh doanh trên thị trường.

1.2.3 Vai trò của cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại

1.2.3.1 Đối với nền kinh tế

Cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng thương mại có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế, hoạt động này đóng góp vào nền kinh tế trên nhiều khía cạnh như sau:

- Sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh giúp tạo nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Từ đó, Chính phủ có điều kiện thực hiện tốt hơn vai trò trong việc ổn định trật tự xã hội, đảm bảo an sinh, giáo dục cũng như đầu tư vào các dự án trọng điểm của quốc gia
- Cho vay sản xuất kinh doanh góp phần thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế mũi nhọn, mở rộng thương mại và dịch vụ. Đồng thời, hoạt động này còn giúp khai thác hiệu quả các nguồn lực như đất đai, lao động và tài nguyên thiên nhiên, góp phần xây dựng cơ sở hạ tầng và phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Ngoài ra, cho vay sản xuất kinh doanh còn tạo điều kiện phát triển các ngành nghề truyền thống cũng như ngành nghề mới, qua đó góp phần giải quyết việc làm cho người lao động.

1.2.3.2 Đối với ngân hàng

Cho vay sản xuất kinh doanh là một trong những sản phẩm tín dụng quan trọng của ngân hàng, nhằm tài trợ vốn cho các khách hàng có phương án kinh doanh hiệu quả. Vai trò của hoạt động này đối với ngân hàng thể hiện ở các điểm sau:

- Trong bối cảnh hiện nay, nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh luôn ở mức cao và phổ biến. Quy mô các khoản vay thường lớn, từ đó mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng thông qua lãi vay.
- Hoạt động cho vay giúp ngân hàng mở rộng quan hệ với nhiều khách hàng tiềm năng, từ đó xây dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài, góp phần gia tăng thị phần và tệp khách hàng.

- Thông qua hoạt động này, ngân hàng còn có cơ hội phát triển các dịch vụ liên quan như bán chéo sản phẩm: thẻ thanh toán, thẻ tín dụng, dịch vụ chuyển tiền, bảo hiểm,...giúp đa dạng hóa nguồn thu

1.2.3.3 Đối với khách hàng

Đối với khách hàng, đặc biệt là cá nhân và hộ kinh doanh, cho vay sản xuất kinh doanh là nguồn vốn rất cần thiết. Trong nhiều trường hợp, vốn tự có của khách hàng không đủ để mở rộng hoặc duy trì hoạt động kinh doanh. Khi đó, vốn vay từ ngân hàng sẽ giúp họ bổ sung nguồn tài chính kịp thời.

Nhờ có vốn vay, khách hàng có thể nhập thêm hàng hóa, đầu tư máy móc hoặc mở rộng quy mô kinh doanh, từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận. Đồng thời, việc vay vốn cũng giúp khách hàng nắm bắt được các cơ hội kinh doanh mà nếu không có vốn thì có thể sẽ bỏ lỡ.

1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh của Ngân hàng Thương mại

1.3.1 Số lượng khách hàng vay vốn cho vay Sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu về số lượng khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh là một thước đo phản ánh quy mô và mức độ tiếp cận của ngân hàng đến các cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Khi số lượng khách hàng tăng, điều này là một dấu hiệu cho thấy việc ngân hàng đã mở rộng được mạng lưới phục vụ, tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn nhằm phát triển sản xuất kinh doanh. Sự gia tăng này không chỉ góp phần nâng cao quy mô cho vay mà còn thể hiện niềm tin của khách hàng vào năng lực và uy tín của ngân hàng, từ đó chứng tỏ được hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả.

1.3.2 Doanh số cho vay Sản xuất kinh doanh

Doanh số cho vay là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định, căn cứ trên các hợp đồng tín dụng đã ký kết. Chỉ tiêu này cho thấy quy mô và xu hướng mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng qua các kỳ.

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

Như vậy, nếu doanh số cho vay khách hàng của kỳ sau càng lớn, có xu hướng tăng so với kỳ trước cho thấy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của ngân hàng đang được mở rộng và ngược lại

$$\text{Tốc độ tăng trưởng } DSCV_{SXKD_N} = \frac{DSCV_{SXKD_N} - DSCV_{SXKD_{N-1}}}{DSCV_{SXKD_{N-1}}} \times 100\%$$

Ngoài ra, doanh số cho vay SXKD trên tổng doanh số cho vay cũng là một chỉ tiêu quan trọng, phản ánh mức tăng trưởng tương đối về tỷ trọng của doanh số cho vay SXKD so với doanh số cho vay các đối tượng khách hàng khác trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng qua các năm.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Doanh số cho vay SXKD}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} \right) \times 100\%$$

1.3.3 Doanh số thu nợ cho vay Sản xuất kinh doanh

Đây là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng thu hồi được từ các khoản vay của khách hàng cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp khi đáo hạn trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm. Chênh lệch qua các năm của doanh số thu nợ cho vay SXKD được thể hiện như sau:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng } DSTNCV_{SXKD_N} = \frac{DSTNCV_{SXKD_N} - DSTNCV_{SXKD_{N-1}}}{DSTNCV_{SXKD_{N-1}}} \times 100\%]$$

Như vậy, nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm tăng cao, điều này cho thấy rằng ngân hàng đang thực hiện tốt trong việc quản lý và thu hồi nợ từ các khoản cho vay SXKD và ngược lại.

Bên cạnh đó, cũng cần xem xét đến chỉ tiêu doanh số thu nợ cho vay SXKD chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng doanh số thu nợ cho vay của ngân hàng. Nếu doanh số thu nợ cho vay SXKD qua các năm chiếm tỷ trọng càng lớn chứng tỏ khả năng phân tích, đánh giá, kiểm soát SXKD sau khi cho vay của ngân hàng ngày càng nghiêm ngặt và chặt chẽ, cái thiện trong công tác thu hồi nợ và gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc trả nợ đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn của khách hàng vay vốn.

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ CVSXKD} = \left(\frac{\text{Doanh số thu nợ CVSXKD}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} \right) \times 100\%$$

1.3.4 Dư nợ cho vay Sản xuất kinh doanh

Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh là số tiền mà khách hàng còn nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Chỉ tiêu này được sử dụng cùng với doanh số cho vay nhằm đánh giá quy mô và mức độ tăng trưởng hoạt động cho vay của ngân hàng.

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

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DNCV}_{\text{SXXD}_N} = \frac{\text{DNCV}_{\text{SXXD}_N} - \text{DNCV}_{\text{SXXD}_{N-1}}}{\text{DNCV}_{\text{SXXD}_{N-1}}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh năm nay so với năm trước. Chỉ tiêu này cao và tăng lên thì chứng tỏ sự mở rộng mạnh mẽ trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng.

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

$$\text{Tỷ trọng doanh dư nợ CVSXKD} = \left(\frac{\text{Tổng dư nợ CVSXKD}}{\text{Tổng dư nợ hoạt động cho vay}} \right) \times 100\%$$

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

1.3.5 Nợ quá hạn và nợ xấu cho vay Sản xuất kinh doanh

❖ Nợ quá hạn

Căn cứ khoản 1 Điều 10 Thông tư 31/2024/TT-NHNN ngày 30/06/2024, 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

Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn

.- Nhóm 2: Nợ cần chú ý

Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

- Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn

Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất

- Nhóm 4: Nợ nghi ngờ

Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất cao.

- Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Trong đó, nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc nhóm 2 đến nhóm 5. Đây là những khoản nợ đến kì hạn trả nợ hoặc hết thời hạn vay vốn với thời gian được gia hạn thêm (nếu có) nhưng khách hàng vẫn chưa trả được.

Bên cạnh đó việc xác định tỷ lệ nợ quá hạn cũng là yếu tố rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng tín dụng KHCN sản xuất kinh doanh của Ngân hàng, nhằm phản ánh những khoản cho vay có khả năng hoàn trả kém hoặc có khả năng mất vốn.

$$\text{Tỷ lệ quá hạn cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Nợ quá hạn cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}} \right) \times 100\%$$

Nếu tỷ lệ này thấp chứng tỏ phần lớn các khoản tín dụng đều sinh lợi nhuận và có khả năng thu hồi lại nợ. Ngược lại, nếu tỷ lệ này cao thì Ngân hàng có dấu hiệu gặp khó khăn trong thu hồi vốn, nên ngân hàng cần có những biện pháp kiểm soát nợ quá hạn, hạn chế những rủi ro có thể mất vốn do những khoản nợ quá hạn gây ra.

❖ Nợ xấu

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3 đến nhóm 5 theo khoản 1 Điều 10 Thông thư 31/2024/TT-NHNN ngày 31/06/2024. Chỉ số nợ xấu phản ánh tình hình chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh tại ngân hàng. Nợ xấu cao cho thấy ngân hàng có nhiều khoản vay rủi ro, cũng là dấu hiệu cho thấy hoạt động quản lý rủi ro của ngân hàng chưa được hiệu quả. Và hơn hết nợ xấu cao dẫn đến nguy cơ mất vốn cao gây ảnh hưởng thiệt hại đến hoạt động cho vay của ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay Sản xuất kinh doanh được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ xấu cho vay SXKD} = \left(\frac{\text{Nợ xấu cho vay SXKD}}{\text{Tổng dư nợ cho vay SXKD}} \right) \times 100\%]$$

Tỷ lệ nợ xấu cao là một vấn đề nghiêm trọng ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng, hệ thống ngân hàng và nền kinh tế. Tỷ lệ này cho ta biết một đồng dư nợ có bao nhiêu nợ xấu. Ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu cao sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn và hoạt động kinh doanh.

1.3.6 Vòng quay vốn tín dụng

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

Trong đó dư nợ bình quân cho vay SXKD trong kỳ được tính theo công thức sau:

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

Hệ số này càng cao chứng tỏ nguồn vốn cho vay của ngân hàng luân chuyển càng nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất, lưu thông hàng hóa và tiêu dùng.

Vòng quay vốn tín dụng trong năm thể hiện tốc độ luân chuyển của nguồn vốn tín dụng. Đây là chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, nó chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng đã luân chuyển nhanh, thu hồi vốn tốt. Với một số vốn nhất định, vòng quay vốn tín dụng trong năm càng nhanh thì càng nhiều khách hàng được vay vốn, được thụ hưởng chính sách tín dụng ưu đãi của Nhà nước.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh

1.4.1 Các nhân tố thuộc về phía Ngân hàng

Uy tín của NHTM: Uy tín của ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hút và lựa chọn khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh. Trong thực tế, các khách hàng SXKD có năng lực tài chính tốt thường ưu tiên lựa chọn ngân hàng có uy tín để thiết lập quan hệ tín dụng lâu dài và ổn định. Nhờ đó, ngân hàng không chỉ mở rộng được quy mô cho vay SXKD mà còn cải thiện chất lượng danh mục tín dụng thông qua việc lựa chọn khách hàng có mức độ rủi ro thấp. Ngược lại, ngân hàng có uy tín thấp sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng tốt, làm gia tăng rủi ro trong hoạt động cho vay SXKD.

Chính sách tín dụng của Ngân hàng: Chính sách tín dụng là yếu tố định hướng trực tiếp đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh thông qua các quy định về điều kiện vay vốn, lãi suất, tài sản bảo đảm, thời hạn và phương thức cho vay.

Các yếu tố này ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn cũng như mức độ phù hợp của khoản vay với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Nếu chính sách tín dụng được xây dựng linh hoạt, phù hợp với đặc thù SXKD, đặc biệt là đối với hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ, sẽ góp phần mở rộng quy mô cho vay và nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Ngược lại, chính sách tín dụng thiếu linh hoạt hoặc không phù hợp sẽ làm hạn chế nhu cầu vay vốn và thu hẹp hoạt động cho vay SXKD.

Công nghệ Ngân hàng, cơ sở vật chất của Ngân hàng: Nếu công nghệ, trang thiết bị, cơ sở vật chất càng hiện đại thì Ngân hàng càng tạo được điều kiện đơn giản hoá các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi tối đa cho khách hàng vay vốn. Đó là tiền đề để Ngân hàng thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. Mặt khác, nó còn giúp cho các NHTM thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch xây dựng chính sách tín dụng có hiệu quả, nâng cao chất lượng tín dụng.

Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của Ngân hàng: Chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng có vai trò quyết định đến hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh.

Cán bộ tín dụng không chỉ thực hiện thẩm định tài sản bảo đảm mà còn phải đánh giá tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng tạo dòng tiền trả nợ của khách hàng. Nhân sự có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm sẽ giúp ngân hàng nhận

diện đúng rủi ro, lựa chọn khách hàng phù hợp và thực hiện tốt công tác kiểm tra, giám sát sau cho vay. Ngược lại, nếu năng lực nhân sự hạn chế sẽ dẫn đến sai lệch trong thẩm định, làm gia tăng rủi ro và nợ xấu trong cho vay SXKD.

Hoạt động marketing và quảng cáo: Hoạt động marketing và quảng cáo góp phần thu hút khách hàng và mở rộng cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng. Thông qua việc quảng bá sản phẩm tín dụng, tư vấn và sử dụng các kênh truyền thông, Ngân hàng giúp khách hàng tiếp cận thông tin nhanh chóng và đầy đủ hơn. Marketing hiệu quả không chỉ làm tăng số lượng khách hàng vay vốn mà còn nâng cao uy tín, thương hiệu của Ngân hàng. Ngược lại, nếu triển khai chưa phù hợp sẽ hạn chế khả năng tiếp cận khách hàng và mở rộng tín dụng.

1.4.2 Các nhân tố thuộc về phía khách hàng

Để đảm bảo khoản tín dụng sử dụng có hiệu quả, đem lại lợi ích cho Ngân hàng và sự phát triển của nền kinh tế xã hội thì khách hàng là một nhân tố hết sức quan trọng. Các nhân tố ảnh hưởng từ phía khách hàng đến chất lượng tín dụng bao gồm:

Tư cách, năng lực pháp lý, trình độ, khả năng tổ chức quản lý của cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp. Đây là vấn đề được Ngân hàng xem xét kỹ trước khi cấp tín dụng (bằng cách xem xét hồ sơ pháp lý của người vay). Nếu trong doanh nghiệp, đội ngũ cán bộ lãnh đạo có trình độ chuyên môn cao, tổ chức quản lý tốt sẽ có khả năng đưa ra chiến lược kinh doanh phù hợp giúp doanh nghiệp đứng vững và phát triển, có khả năng bù đắp chi phí kinh doanh và trả nợ Ngân hàng đúng hạn, hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng.

Phương án sản xuất, chiến lược kinh doanh của khách hàng. Việc xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm tốt, đúng đắn là một trong những cách sử dụng vốn vay hiệu quả nhất, nó quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp khi kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, quyết định được việc doanh nghiệp có thể trả nợ Ngân hàng được hay không.

Cách thức tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác tiêu thụ sản phẩm và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong nền kinh tế thị trường, việc tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và xây dựng hệ thống tiêu thụ sản phẩm có vai trò quan trọng đối với khả năng duy trì và phát triển hoạt động của khách hàng vay vốn. Đối với doanh nghiệp,

việc tổ chức sản xuất hợp lý, quản lý nguồn lực và thiết lập mạng lưới phân phối ổn định giúp quá trình kinh doanh diễn ra liên tục, đảm bảo dòng tiền phục vụ hoạt động.

Đối với hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh, mặc dù quy mô nhỏ hơn nhưng việc lựa chọn mô hình kinh doanh phù hợp, duy trì nguồn hàng ổn định và xây dựng tệp khách hàng thường xuyên cũng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tạo thu nhập. Đây là cơ sở để ngân hàng xem xét và đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

Vốn khả năng tài chính của khách hàng vay vốn. Vốn và khả năng tài chính là yếu tố quan trọng trong việc xem xét cho vay của ngân hàng. Đối với doanh nghiệp, năng lực tài chính được thể hiện qua quy mô vốn, cơ cấu tài sản và khả năng huy động nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp có nguồn vốn ổn định sẽ thuận lợi hơn trong việc duy trì hoạt động và thực hiện các nghĩa vụ tài chính.

Đối với hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh, khả năng tài chính thường được đánh giá thông qua vốn tự có, thu nhập từ hoạt động kinh doanh và mức độ ổn định của dòng tiền. Những khách hàng có nguồn thu đều đặn và quản lý tài chính hợp lý sẽ tạo được sự tin cậy đối với ngân hàng trong quá trình xem xét cho vay

1.4.3 Các nhân tố khách quan

a. Môi trường tự nhiên, chính trị - xã hội:

Môi trường tự nhiên thuận lợi hay bất lợi tác động và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, đặc biệt là các DN mà hoạt động của chúng phụ thuộc nhiều vào các điều kiện tự nhiên, do đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho Ngân hàng.

Môi trường chính trị - xã hội: Sự ổn định của môi trường chính trị - xã hội là căn cứ quan trọng để ra quyết định của các nhà đầu tư. Nếu môi trường ổn định thì các nhà đầu tư sẽ yên tâm thực hiện mở rộng dự án, nhu cầu vốn tín dụng tăng lên và ngược lại

b. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý không chặt chẽ, nhiều bất cập sẽ tạo cơ hội cho các DN yếu kém làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo Ngân hàng. Đồng thời khiến các nhà đầu tư trung thực không dám mạnh dạn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh do đó hạn chế nhu cầu tín dụng.

Sự thay đổi chủ trương chính sách của Nhà nước cũng gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp. Cơ cấu kinh tế, chính sách xuất nhập khẩu...thay đổi đột ngột, gây xáo động trong SXKD, DN không tiêu thụ được sản phẩm, hay chưa có phương án SXKD mới dẫn đến nợ quá hạn, Nợ khó đòi, chất lượng tín dụng giảm sút.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, đã xây dựng một nền tảng cơ sở lý luận về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Nội dung được trình bày bao gồm các khái niệm cơ bản, đặc điểm, vai trò, cũng như hình thức phân loại cho vay sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, còn có những chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh và những nhân tố tác động đến. Trên cơ sở lý luận đó, những vấn đề được khái quát và trình bày trong Chương 1 được sử dụng để làm cơ sở khoa học cho việc đi sâu phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PHÒNG GIAO DỊCH HỘI AN GIAI ĐOẠN 2023 - 2025

2.1 Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

2.1.1 Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Tên Tiếng Việt	: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
Tên Tiếng Anh	: Vietnam Prosperity Joint Stock Commercial Bank
Tên viết tắt	: VPBank
Mã Ck	: VPB (HOSE)
Trụ sở chính	: 89 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại	: (84.4) 39288869
Số fax	: (84.4) 39288867
Website	: http://www.vpb.com.vn/

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) được thành lập với tên gọi ban đầu là Ngân hàng TMCP các Doanh nghiệp Ngoài quốc đoạn Việt Nam, trụ sở Hà Nội. Vpbank được thành lập và chính thức đi vào hoạt động là ngày 12/08/1993, là một trong những ngân hàng TMCP có lịch sử lâu đời tại Việt Nam. Sau gần 32 năm hoạt động VPBank đã phát triển mạng lưới lên 287 điểm giao dịch và hơn 27.300 cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống tính đến thời điểm năm 2025.

❖ Logo:



Hình 2.1: Hình ảnh Logo của VPBank

❖ Các công ty con và công ty liên kết của VPB:

- Công ty TNHH Quản lý Tài sản Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

- Công ty cổ phần bảo hiểm OPES
- Công ty cổ phần Chứng khoán VPBANK
- Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (FE Credit)

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Năm 1993: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) được thành lập ngày 12/8/1993, là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên tại Việt Nam.

Giai đoạn 2000 - 2010: VPBank bắt đầu mở rộng mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch, đồng thời đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ để phục vụ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh được mở rộng về phạm vi và chất lượng, củng cố vị thế trên thị trường tài chính – ngân hàng.

Giai đoạn 2010 - 2016: Đây là giai đoạn tái cơ cấu và đổi mới hoạt động. VPBank nâng cao năng lực quản trị, quản lý rủi ro, cải thiện hiệu quả kinh doanh, đồng thời xác định rõ chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ, tập trung vào khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Năm 2017: Cổ phiếu VPB niêm yết trên HOSE, nâng cao minh bạch, uy tín tài chính và khả năng huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Đây là một trong những cột mốc quan trọng khẳng định vị thế VPBank trong hệ thống ngân hàng Việt Nam

Giai đoạn 2018 - 2020: VPBank tiếp tục mở rộng mạng lưới và đa dạng hóa sản phẩm. Ngân hàng chú trọng ứng dụng công nghệ trong nghiệp vụ, phát triển các kênh giao dịch điện tử, nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng.

Giai đoạn 2021 - 2025: VPBank đẩy mạnh chuyển đổi số và phát triển ngân hàng hiện đại, mở rộng mạng lưới, phát triển nguồn nhân lực và hệ sinh thái tài chính. Ngân hàng khẳng định vị thế là một trong những ngân hàng tư nhân hàng đầu Việt Nam, với tổng số nhân sự hơn 27.000 người và mạng lưới hơn 287 điểm giao dịch trên toàn quốc

2.2 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - Phòng Giao Dịch Hội An

2.2.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

Phòng Giao dịch Hội An là đơn vị trực thuộc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank), hoạt động dưới sự quản lý trực tiếp của VPBank Chi nhánh Quảng Nam. Phòng giao dịch được thành lập ngày 02/12/2020, đặt tại 523 đường Hai Bà Trưng, phường Cẩm Phô, thành phố Hội An, tỉnh Quảng Nam, với mục tiêu mở rộng mạng lưới hoạt động của VPBank và đáp ứng nhu cầu sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng của người dân trên toàn địa bàn Hội An và khu vực lân cận.

Với vị trí địa lý thuận lợi tại trung tâm thành phố Hội An, Phòng Giao dịch Hội An giữ vai trò là cầu nối quan trọng giữa VPBank và khách hàng địa phương, đặc biệt là các hộ kinh doanh nhỏ lẻ và khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn, gửi tiết kiệm và sử dụng các dịch vụ thanh toán. Ngay từ những ngày đầu hoạt động, phòng giao dịch đã triển khai đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng theo định hướng chung của VPBank, đồng thời chú trọng xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm luôn mang đến những trải nghiệm tốt nhất đối với khách hàng.

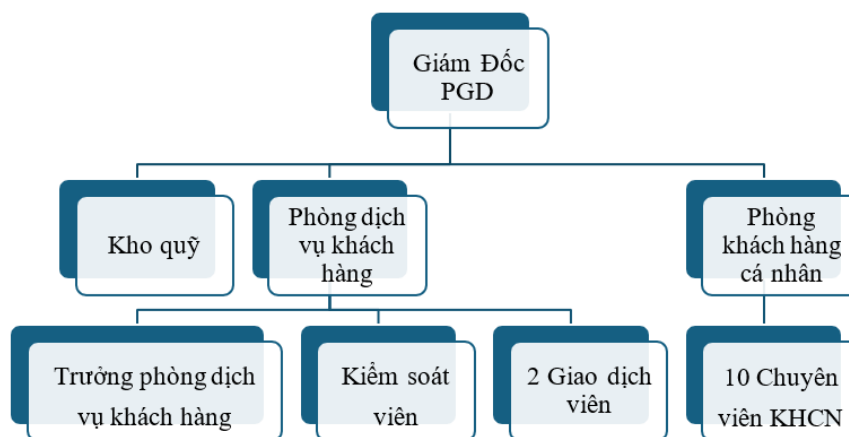
Trong quá trình hoạt động và phát triển, VPBank Hội An luôn tuân thủ nghiêm túc các quy định của pháp luật, của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các quy chế nội bộ của VPBank. Bên cạnh đó, phòng giao dịch không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, hướng tới mục tiêu phục vụ khách hàng ngày càng hiệu quả và bền vững, qua đó góp phần vào sự phát triển chung của VPBank Chi nhánh Quảng Nam cũng như kinh tế - xã hội địa phương.

2.2.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

❖ Hệ thống tổ chức của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội

Phòng giao dịch Hội An được tổ chức theo mô hình tinh gọn, phù hợp với quy mô và phạm vi hoạt động của một phòng giao dịch trực thuộc VPBank.

Hình 2.2: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An



(Nguồn: VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp)

❖ Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

- Giám đốc phòng giao dịch: Chịu trách nhiệm quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh và nghiệp vụ tại đơn vị. Đồng thời, giám đốc chịu trách nhiệm trước Ban lãnh đạo Chi nhánh VPBank Quảng Nam về kết quả hoạt động, việc tuân thủ các quy định của pháp luật, của Ngân hàng Nhà nước và quy chế nội bộ của VPBank.

- Phòng dịch vụ khách hàng: Là nơi quản lý các hoạt động kế toán và giao dịch tại chi nhánh. Phòng này đảm bảo mọi giao dịch tài chính như gửi tiền, rút tiền, thanh toán được thực hiện chính xác, nhanh chóng và hỗ trợ kịp thời mọi yêu cầu từ khách hàng.

+ Trưởng phòng DVKH: Chịu trách nhiệm quản lý, điều phối và giám sát hoạt động của các giao dịch viên; đảm bảo quy trình nghiệp vụ được thực hiện đúng quy định; hỗ trợ, kiểm tra và chịu trách nhiệm về chất lượng giao dịch tại quầy.

+ Kiểm soát viên: Kiểm soát và duyệt toàn bộ giao dịch của giao dịch viên, đảm bảo nhanh chóng và chính xác và tuân thủ theo đúng quy định

+ Giao dịch viên: Là người trực tiếp làm việc với khách hàng tại quầy, thực hiện nhiệm vụ giải đáp và hỗ trợ khách hàng giao dịch như nộp tiền, rút tiền, chuyển khoản, mở tài khoản và tư vấn sản phẩm. Họ đảm bảo tính chính xác và bảo mật trong từng giao dịch, đồng thời giữ thái độ niềm nở và thân thiện.

- Phòng khách hàng cá nhân: Tập trung vào việc cung cấp các sản phẩm tài chính dành cho khách hàng cá nhân như vay vốn, tiết kiệm hoặc bảo hiểm. Đây cũng là nơi duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại của chi phòng giao dịch.

+ Chuyên viên khách hàng cá nhân: Thực hiện tư vấn, tiếp thị các sản phẩm tín dụng và dịch vụ ngân hàng dành cho khách hàng cá nhân; thẩm định hồ sơ vay vốn, đề xuất phương án cấp tín dụng; quản lý khoản vay và chăm sóc khách hàng trong suốt quá trình sử dụng dịch vụ.

2.2.3 Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp đa dạng các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu cho khách hàng cá nhân:

2.2.3.1 Sản phẩm tiết kiệm

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp sản phẩm tiết kiệm có kỳ hạn giúp khách hàng tích lũy tài chính một cách hiệu quả với khả năng sinh lời thông qua lãi suất cạnh tranh. Ngoài việc gửi tại quầy, khách hàng có thể mở và quản lý tài khoản tiết kiệm trực tuyến thông qua ứng dụng ngân hàng điện tử.

- Tiền gửi có kỳ hạn
- Tiền gửi có kỳ hạn Thịnh Vượng Plus
- Tiền gửi góp có kỳ hạn Easy Savings
- Tiền gửi Phát lộc thịnh vượng
- Tiền gửi thịnh vượng linh hoạt

2.2.3.2 Sản phẩm cho vay

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp các giải pháp tín dụng đa dạng cho khách hàng cá nhân nhằm phục vụ nhu cầu tài chính trong nhiều hoàn cảnh khác nhau như tiêu dùng, mua sắm, sửa chữa nhà cửa hay đầu tư cá nhân. Các gói vay được thiết kế linh hoạt về thời hạn, hạn mức và phương thức trả

nợ, đi kèm quy trình thẩm định và hỗ trợ tư vấn rõ ràng, giúp khách hàng tiếp cận vốn dễ dàng hơn.

- Vay tín chấp cá nhân (vay tiêu dùng không thế chấp, dành cho khách có thu nhập từ lương): Là hình thức cho vay không cần tài sản đảm bảo, dựa trên uy tín và thu nhập ổn định của khách hàng. Sản phẩm phù hợp với người lao động hưởng lương qua tài khoản ngân hàng, giúp đáp ứng nhanh các nhu cầu chi tiêu cá nhân như mua sắm, du lịch, học tập, y tế... Thủ tục đơn giản, thời gian phê duyệt nhanh, hạn mức vay linh hoạt theo thu nhập và khả năng trả nợ

- Vay thế chấp (vay mua nhà, vay mua ô tô, vay kinh doanh cá nhân): Là hình thức cho vay có tài sản đảm bảo như bất động sản, ô tô hoặc tài sản có giá trị khác. Khách hàng được vay với hạn mức cao hơn và thời gian vay dài hơn so với vay tín chấp. Lãi suất thường ưu đãi hơn và có nhiều phương thức trả nợ linh hoạt.

- Vay tiêu dùng (phục vụ các nhu cầu chi tiêu cá nhân như mua sắm, du lịch, học tập, y tế, sửa chữa nhà cửa): Là sản phẩm cho vay nhằm đáp ứng các nhu cầu chi tiêu trong đời sống hàng ngày của khách hàng. Khoản vay có thể có hoặc không có tài sản đảm bảo, tùy theo điều kiện và nhu cầu cụ thể. Thời hạn vay đa dạng từ ngắn hạn đến trung hạn.

- Vay sản xuất kinh doanh (bổ sung vốn lưu động, mở rộng quy mô kinh doanh, đầu tư trang thiết bị, hàng hóa): Là sản phẩm cho vay dành cho cá nhân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh. Nguồn vốn vay được sử dụng để nhập hàng, đầu tư máy móc, mở rộng cửa hàng hoặc duy trì hoạt động kinh doanh.

Đặc biệt, xác định Hội An là khu vực trọng điểm về du lịch và dịch vụ, PGD tập trung đẩy mạnh dòng sản phẩm Cho vay Sản xuất Kinh doanh dành cho các tiểu thương và chủ hộ kinh doanh cá thể. Các gói vay này (điển hình là gói Kinh doanh Tài lộc) được thiết kế linh hoạt nhằm giúp khách hàng bổ sung vốn lưu động kịp thời, đầu tư máy móc thiết bị hoặc mở rộng mặt bằng kinh doanh. Với quy trình thẩm định nhanh chóng, phương thức trả nợ linh hoạt và lãi suất ưu đãi theo từng thời kỳ, các sản phẩm tín dụng của VPBank đã giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn, tối ưu hóa hiệu quả sử dụng tài chính và góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển.

2.2.3.3 Tài khoản thanh toán

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp dịch vụ tài khoản thanh toán nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch tài chính hàng ngày của khách hàng cá nhân. Khách hàng có thể mở và quản lý tài khoản trực tiếp tại quầy giao dịch hoặc thông qua nền tảng ngân hàng số của VPBank.

- Tài khoản thanh toán thông thường
- Tài khoản số đẹp
- Tài khoản iNICK
- Dịch vụ liên kết: Nhận lương, chuyển tiền liên ngân hàng 24/7 miễn phí qua VPBank NEO.

2.2.3.4 Sản phẩm thẻ

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp hệ sinh thái thẻ đa dạng nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi tiêu và quản lý tài chính của khách hàng cá nhân. Thẻ được thiết kế linh hoạt phù hợp với nhiều mục đích sử dụng, từ chi tiêu hàng ngày, mua sắm trực tuyến cho đến phục vụ các nhu cầu quốc tế. Thẻ còn tích hợp nhiều tiện ích hỗ trợ như thanh toán không tiếp xúc, quản lý giao dịch trên ứng dụng và quyền lợi ưu đãi khi sử dụng dịch vụ liên kết.

- Thẻ tín dụng với các ưu đãi hoàn tiền, tích điểm, du lịch, đồng thương hiệu.
- Thẻ ghi nợ (debit card) với tính năng Tap & Pay.

2.2.3.5 Sản phẩm bảo hiểm

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp các sản phẩm bảo hiểm như: bảo hiểm cho sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ và các sản phẩm liên kết với dịch vụ ngân hàng thông qua hợp tác với công ty bảo hiểm uy tín như AIA Việt Nam:

- Bảo hiểm liên kết đầu tư (kết hợp tiết kiệm và bảo vệ).
- Bảo hiểm sức khỏe, nhân thọ, tai nạn (hợp tác với OPES và các đối tác khác, mua trực tiếp qua app hoặc quầy).

2.2.3.6 Các dịch vụ khác

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp các phương thức và nền tảng thanh toán hiện đại, giúp khách hàng thực hiện giao dịch nhanh chóng, tiện lợi và an toàn. Dịch vụ thanh toán bao gồm các chức năng thanh toán nội địa và quốc tế, thanh toán điện tử qua ứng dụng ngân hàng số, QR Pay, cũng như các dịch vụ thanh toán hóa đơn tự động. Những giải pháp này giúp khách hàng quản lý các khoản chi tiêu hàng ngày và thực hiện giao dịch tài chính mọi lúc, mọi nơi.

- Chuyển tiền trong nước/quốc tế
- Thanh toán hóa đơn (điện, nước, internet, học phí...).
- Nạp tiền điện thoại, ví điện tử.
- Đổi tiền ngoại tệ, kiểm định ngoại tệ (dành cho du khách tại Hội An).

2.2.4 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

2.2.4.1 Tình hình huy động vốn của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An xác định huy động vốn là hoạt động trọng tâm, tạo nền tảng cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thông qua việc đa dạng hóa sản phẩm huy động và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, quy mô nguồn vốn huy động của phòng giao dịch trong giai đoạn 2023 - 2025 đã có nhiều chuyển biến tích cực

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÉNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I. Huy động tiền gửi	364.538	100	405.391	100	452.786	100	40.853	11,21	47.395	11,69
1. Tiền gửi không kì hạn	66.207	18,16	68.893	16,99	70.034	15,47	2.686	4,06	1.141	1,66
2. Tiền gửi có kì hạn	298.331	81,84	336.498	83,01	382.722	84,53	38.167	12,79	46.224	13,74

(Nguồn: Bảng Cân đối kế toán - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Nhìn vào bảng 2.1, qua bảng báo cáo về tình hình huy động vốn của ngân hàng VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An có chiều hướng tăng qua các năm. Năm 2023 đạt được 303,618 triệu đồng tăng tương ứng 60,920 triệu đồng. Kết quả này cho thấy hiệu quả tích cực trong công tác huy động vốn của PGD Hội An, chủ yếu là do nền kinh tế địa phương dần phục hồi sau đại dịch, hoạt động sản xuất kinh doanh và du lịch ổn định hơn, cùng với việc VPBank triển khai các chính sách lãi suất linh hoạt, đa dạng hóa kỳ hạn và hình thức tiền gửi. Cụ thể, đối với sản phẩm Tiết kiệm trực tuyến trên ứng dụng VPBank NEO, ngân hàng đã tối ưu hóa người dùng bằng cách cho phép khách hàng chủ động mở sổ tiết kiệm mọi lúc mọi nơi mà không cần đến quầy giao dịch. Các sản phẩm này thường có mức lãi suất ưu đãi cộng thêm từ 0,1% đến 0,3% so với gửi tại quầy. VPBank cung cấp các hình thức gửi tiền online đa dạng như: Tiết kiệm có kỳ hạn Prime Saver, Tiết kiệm gửi góp Easy Savings,... Tính năng tắt toán sổ online 24/7 giúp khách hàng linh động rút tiền, tiền được chuyển thẳng vào tài khoản thanh toán trong vài giây, điều này không chỉ giúp giảm áp lực giao dịch tại quầy cho PGD Hội An mà còn tạo sự an tâm, minh bạch tối đa cho khách hàng khi có thể tự quản lý và theo dõi biến động số dư lãi suất ngay trên ứng dụng. Từ đó thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi trong cư dân.

Năm 2024 tiếp tục đạt 405.391 triệu đồng, tương ứng 11,21%, mặc dù tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại so với năm trước, nhưng vẫn cho thấy hướng tăng trưởng ổn định bền vững. Chịu tác động từ chính sách tiền tệ thận trọng của Nhà nước, mặt bằng lãi suất có sự điều chỉnh, tuy nhiên PGD Hội An vẫn duy trì tốt các chính sách chăm sóc khách hàng, mở rộng mạng lưới và nâng cao chất lượng dịch vụ. Đơn vị chú trọng việc duy trì mối quan hệ bền chặt với các khách hàng cũ thông qua việc thường xuyên thăm hỏi, tặng quà vào các dịp lễ tết, sinh nhật. Bên cạnh đó, PGD đặc biệt chú trọng vào phân khúc Khách hàng ưu tiên (VPBank Diamond). Đây là những khách hàng duy trì số dư tiền gửi lớn và sử dụng các sản phẩm tài chính cao cấp tại ngân hàng, được hưởng các đặc quyền cá nhân hóa; Đặc quyền về không gian và phục vụ: được ưu tiên phục vụ tại quầy riêng và tư vấn của chuyên viên tư vấn tài chính, chuyên viên KH ưu tiên (RM Diamond, RM Prime); Đặc quyền về sản phẩm: KH được hưởng chính sách cộng thêm lãi suất tiền gửi (thường cao hơn từ 0.1% - 0.2%/năm so với biểu lãi suất niêm yết) và được miễn hoàn toàn các loại phí dịch vụ như: phí chuyển tiền, phí quản lý tài khoản, phí thường niên thẻ tín dụng Diamond World/Diamond World Lady; Đặc quyền phi tài chính: quyền lợi sử dụng phòng chờ sân bay hạng thương gia (VPBank Diamond Elite) trên toàn quốc. Những chính sách nhu cầu cá nhân này giúp VPBank Hội An giữ chân được lượng khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh và thu hút được các khách hàng mới.

Đến năm 2025, tổng huy động tiền gửi đạt 452.786 triệu đồng, tăng 47.395 triệu đồng, tương ứng 11,69% so với năm 2024. So với năm trước, tốc độ tăng trưởng có xu hướng cải thiện nhẹ, cho thấy hoạt động huy động vốn đang dần ổn định và duy trì đà tăng trưởng tích cực. Kết quả này phản ánh hiệu quả của việc ngân hàng tiếp tục triển khai các sản phẩm tiền gửi linh hoạt, gia tăng tiện ích trên nền tảng số và duy trì chính sách lãi suất cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng gửi tiền.

Từ bảng 2.1, thấy được nguồn tiền chủ yếu huy động được đến từ tiền gửi có kỳ hạn, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động của PGD từ 81,84% năm 2023 lên 83,01% năm 2024 và đạt 84,53% năm 2025. Cụ thể, năm 2025 tiền gửi có kỳ hạn đạt 382.722 triệu đồng, tăng 46.224 triệu đồng, tương ứng 13,74% so với năm 2024. Thành quả này có được là nhờ VPBank đã triển khai hệ thống sản phẩm tiền gửi đa dạng, đáp ứng trúng nhu cầu từng phân khúc khách hàng:

- *Tiết kiệm Phát Lộc Thịnh Vượng*: Đây là sản phẩm thu hút nhờ mức lãi suất ưu đãi cao hơn từ 0.2% - 0.5%/năm so với tiết kiệm thường. Sản phẩm này đánh vào tâm lý tối ưu hóa lợi nhuận của khách hàng có nguồn vốn nhàn rỗi ổn định, với kỳ hạn đa dạng từ 6 đến 36 tháng. Đặc biệt, khách hàng gửi số tiền càng lớn (theo các bậc như dưới 100 triệu, từ 100 triệu đến dưới 1 tỷ,...) thì mức lãi suất cộng thêm càng hấp dẫn.

- *Tiết kiệm gửi góp Easy Savings*: Sản phẩm này thu hút đối tượng khách hàng cá nhân muốn tích lũy dần. Điểm ưu việt là khách hàng có thể chủ động nộp thêm tiền vào sổ tiết kiệm bất cứ lúc nào qua ứng dụng VPBank NEO với số tiền chỉ từ 100.000 VNĐ, giúp khách hàng linh hoạt trong quản lý tài chính mà vẫn hưởng lãi suất có kỳ hạn cho toàn bộ số dư.

- *Tiết kiệm trực tuyến (Online) trên VPBank NEO*: Nhằm đẩy mạnh chuyển đổi số, VPBank áp dụng chính sách tặng thêm lãi suất từ 0.1% - 0.3%/năm khi khách hàng thực hiện gửi tiền qua app thay vì giao dịch tại quầy.

Với mức lãi suất cạnh tranh (dao động từ 4.5% - 6.0%/năm tùy thời điểm và kỳ hạn) cùng các chương trình ưu đãi như: Tặng quà bằng tiền mặt cho khách hàng mới, nhân đôi điểm thưởng VPBank Prime, hay tham gia vòng quay may mắn trên ứng dụng,... đã tạo nên sức hút mạnh mẽ cho các sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn tại PGD Hội An.

Bên cạnh đó, tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn và có xu hướng giảm dần về tỷ trọng, mặc dù vẫn tăng về quy mô. Cụ thể, năm 2023 đạt 66.207 triệu đồng (chiếm 18,16%), năm 2024 đạt 68.893 triệu đồng (chiếm 16,99%) và năm 2025 đạt 70.034 triệu đồng (chiếm 15,47%), tăng 1.141 triệu đồng, tương ứng 1,66% so với năm 2024. Nguồn vốn này chủ yếu đến từ tài khoản thanh toán của khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh nhỏ, phục vụ nhu cầu chi tiêu, thanh toán và quản lý dòng tiền thường xuyên. Một yếu tố quan trọng thúc đẩy sự tăng trưởng này là việc khách hàng đang dần thay đổi thói quen sử dụng tiền mặt sang các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Nhờ vào tính tiện lợi của các hình thức thanh toán linh hoạt như quét mã QR (VietQR), chuyển khoản nhanh 24/7 và thanh toán hóa đơn tự động qua ứng dụng, lượng tiền nhàn rỗi lưu thông trên tài khoản thanh toán luôn được duy trì ở mức ổn định. VPBank liên tục nâng cấp hạ tầng công nghệ đã giúp ứng dụng VPBank NEO vận hành vô cùng mượt mà. Tình trạng lỗi app hay gián đoạn trong khi giao dịch rất ít khi xảy ra, ngay cả vào những khung giờ cao điểm hay ngày lễ Tết. Đồng thời, chính sách miễn toàn bộ phí

chuyển khoản (Zero Fee) với hạn mức chuyển tiền lên đến 5 tỷ đồng/ngày và các chương trình hoàn tiền khi thanh toán không dùng tiền mặt đã tạo ra sức hút lớn, không chỉ giúp giữ chân khách hàng cũ mà còn thu hút thêm nhiều hộ kinh doanh mới mở tài khoản, góp phần tăng quy mô tiền gửi không kỳ hạn tại PGD Hội An qua các năm.

Từ những phân tích trên có thể khẳng định rằng, hoạt động huy động vốn tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An trong giai đoạn 2023 - 2025 đạt được kết quả tích cực và tăng trưởng tương đối ổn định, cả về quy mô lẫn cơ cấu nguồn vốn. Kết quả này đạt được nhờ chính sách sản phẩm phù hợp, cơ sở vật chất hiện đại, ứng dụng ngân hàng số VPBank NEO tiện lợi, cùng với chất lượng phục vụ và chăm sóc khách hàng ngày càng được nâng cao, tạo niềm tin và thu hút khách hàng gửi tiền lâu dài.

2.2.4.2 Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Trong giai đoạn 2023 - 2025, VPBank - Phòng giao dịch Hội An không ngừng mở rộng hoạt động cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng, đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương.

Bên cạnh đó, chi nhánh đã triển khai các chương trình ưu đãi với lãi suất hấp dẫn, cải tiến quy trình xét duyệt hồ sơ để đơn giản hóa thủ tục vay, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn hơn. Không chỉ dừng lại ở việc mở rộng cho vay, ngân hàng còn chú trọng đến việc kiểm soát rủi ro bằng các biện pháp quản lý chặt chẽ, đảm bảo chất lượng khoản vay, hạn chế tối đa nợ xấu và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Những nỗ lực này đã giúp ngân hàng duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định, đồng thời khẳng định vị thế là một trong những ngân hàng có hoạt động cho vay hiệu quả tại khu vực. Thông qua bảng số liệu dưới đây:

**Bảng 2.2: Tình hình hoạt động cho vay tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD
Hội An giai đoạn 2023 - 2025**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023	NĂM 2024	NĂM 2025	CHÊNH LỆCH			
				2024/2023		2025/2024	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	274.395	310.845	352.718	36.450	13,28	41.873	13,47
2. Doanh số thu nợ	198.604	286.936	315.427	88.332	44,48	28.491	9,93
3. Dư nợ cuối kì	473.322	497.231	520.689	23.909	5,05	23.458	4,72
4. Nợ xấu	7.198	3.271	4.345	-3.927	-54,56	1.074	32,83
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,52	0,66	0,83				

(Nguồn: Bảng Cân đối kế toán - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Bên cạnh hoạt động huy động vốn, cho vay là nghiệp vụ kinh doanh cốt lõi, đóng góp phần lớn vào tổng thu nhập và quyết định sự phát triển bền vững của ngân hàng. Tại địa bàn sầm uất như Hội An, VPBank đã chủ động triển khai các gói tín dụng linh hoạt, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của người dân địa phương. Với phương châm tăng trưởng đi đôi với an toàn, PGD Hội An không chỉ chú trọng mở rộng quy mô dư nợ mà còn thắt chặt quy trình kiểm soát rủi ro để đảm bảo chất lượng tài sản. Những biến động về doanh số cho vay và năng lực thu hồi nợ trong giai đoạn 2023 - 2025

Nhìn vào bảng 2.2, qua bảng báo cáo về tình hình cho vay của ngân hàng VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An ta thấy:

Doanh số cho vay: Doanh số cho vay trong giai đoạn 2023 - 2025 có xu hướng tăng trưởng tích cực. Năm 2023 doanh số cho vay đạt 274.395 triệu đồng, tăng 69.711 triệu đồng, tương ứng 34,06%. Giai đoạn này, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã điều hành chính sách tiền tệ theo hướng linh hoạt, đặc biệt là việc giảm dần các mức lãi suất điều hành từ năm 2023 nhằm hỗ trợ phục hồi và phát triển kinh tế. Chính sách này tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM hạ lãi suất cho vay, kích thích nhu cầu vốn của người dân trên địa bàn. Bên cạnh đó, VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An kiên định với chiến lược phát triển tín dụng bán lẻ, tập trung vào khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ, phù hợp với kinh tế xã hội địa phương qua các sản phẩm cho vay như:

- *Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh (Kinh doanh tài lộc)*: Đây là sản phẩm chủ lực dành cho các hộ kinh doanh tại các khu vực như Chợ Hội An, các cơ sở lưu trú và dịch vụ du lịch. Ngân hàng hỗ trợ nguồn vốn lưu động với thủ tục đơn giản, giải ngân nhanh.
- *Cho vay mua ô tô (VPBank Car Loan)*: Đáp ứng nhu cầu đi lại hoặc kinh doanh vận tải du lịch của người dân với tỷ lệ cho vay lên đến 80% giá trị xe.
- *Cho vay mua bất động sản/Sửa chữa nhà*: Hỗ trợ khách hàng an cư lạc nghiệp với thời hạn vay dài hạn, giúp giảm áp lực tài chính hàng tháng.
- *Cho vay tiêu dùng không tài sản đảm bảo (Vay tín chấp)*: Dành cho khách hàng có thu nhập từ lương với quy trình phê duyệt tự động trên ứng dụng VPBank NEO.

Mức lãi suất cho vay trong giai đoạn này được điều chỉnh linh hoạt và cạnh tranh, dao động khoảng từ 6,5% đến 9,8%/năm đối với các gói vay ưu đãi ngắn hạn từ 3 đến 12 tháng với phương thức trả nợ linh hoạt (trả lãi hàng tháng, gốc trả cuối kỳ hoặc trả góp định kỳ). Đặc biệt, sản phẩm 'Kinh doanh tài lộc' cho phép khách hàng vay ngắn hạn với lãi suất ưu đãi chỉ từ 6,5% - 7,5%/năm áp dụng cho 3 - 6 tháng đầu, giúp giảm bớt áp lực chi phí tài chính trong giai đoạn đầu của chu kỳ kinh doanh. Và từ 10,5% đến 12,5%/năm đối với lãi suất thả nổi sau ưu đãi.

Sang năm 2024 tiếp tục tăng lên 310.845 triệu đồng, tăng 36.450 triệu đồng, tương ứng 13,28% so với năm 2023. Doanh số cho vay tiếp tục tăng nhưng tốc độ tăng có xu hướng chậm lại, phản ánh thực tế rằng ngành ngân hàng bước vào giai đoạn tăng trưởng tín dụng thận trọng hơn trong bối cảnh nền kinh tế vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, thị trường bất động sản và sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Trước bối cảnh đó, VPBank chú trọng hơn đến nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát rủi ro, thay vì mở rộng quy mô cho vay một cách ồ ạt. Cụ thể, ngân hàng thắt chặt và nâng cao quy trình thẩm định khách hàng, đánh giá kỹ lưỡng phương án kinh doanh, khả năng tài chính thực tế và nguồn thu nhập ổn định để trả nợ. Công tác thẩm định tài sản đảm bảo được thực hiện nghiêm ngặt hơn thông qua việc cập nhật sát giá thị trường BĐS và các loại tài sản khác, đảm bảo tỷ lệ cho vay luôn nằm ở ngưỡng an toàn. Đặc biệt, ngân hàng cực kỳ quan tâm đến lịch sử tín dụng của khách hàng thông qua việc tra soát dữ liệu từ hệ thống CIC. Điều này giúp hoạt động cho vay của PGD Hội An vẫn duy trì được đà tăng trưởng ổn định, đồng thời đảm bảo an toàn và bền vững trong hoạt động kinh doanh.

Đến năm 2025, doanh số cho vay đạt 352.718 triệu đồng, tăng 41.873 triệu đồng, tương ứng 13,47% so với năm 2024. Mức tăng trưởng này cho thấy hoạt động cho vay tiếp tục duy trì xu hướng mở rộng ổn định, đồng thời phản ánh nhu cầu vốn trên địa bàn vẫn ở mức cao và ngân hàng tiếp tục phát huy hiệu quả các sản phẩm tín dụng đã triển khai

Doanh số thu hồi nợ: VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An ghi nhận kết quả tăng trưởng tích cực, phản ánh hiệu quả trong công tác quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 doanh số thu nợ đạt 198.604 triệu đồng, tăng 60.387 triệu đồng, tương ứng 43,69% so với năm 2022. Sang năm 2024, doanh số thu nợ tiếp tục tăng lên 286.936 triệu đồng, tăng 88.332 triệu đồng, tương ứng 44,48% so với năm 2023. Cho thấy kết quả tăng trưởng tốt, ngân hàng đã kiểm soát tốt dòng tiền thu hồi, không chỉ dựa vào thiện chí trả nợ của khách hàng mà chủ yếu đến từ sự chủ động trong công tác theo dõi khoản vay sau giải ngân. VPBank Hội An thực hiện quản lý chặt chẽ từng khoản vay, phân công cụ thể cán bộ tín dụng phụ trách từng khách hàng, thường xuyên cập nhật tình hình tài chính và khả năng trả nợ nhằm kịp thời phát hiện rủi ro và có biện pháp xử lý phù hợp. Bên cạnh đó, phòng giao dịch đã tăng cường nhắc nhở khách hàng trước và đúng hạn trả nợ thông qua nhiều kênh như gọi điện trực tiếp, gửi tin nhắn SMS, email và thông báo trên ứng dụng ngân hàng số VPBank NEO. Việc nhắc nhở định kỳ giúp khách hàng chủ động chuẩn bị nguồn tiền, qua đó nâng cao ý thức và trách nhiệm trả nợ, hạn chế phát sinh nợ quá hạn. Nhờ vậy, doanh số thu nợ tăng nhanh hơn tốc độ tăng cho vay trong một số thời điểm, góp phần cải thiện vòng quay vốn tín dụng và hỗ trợ kiểm soát tỷ lệ nợ xấu của phòng giao dịch.

Dự nợ cuối kì: Qua số liệu cho thấy, dư nợ cuối kỳ tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An tăng liên tục trong giai đoạn 2023 - 2025. Cụ thể, Năm 2023 dư nợ đạt 473.322 triệu đồng. Sang năm 2024 tăng lên 497.231 triệu đồng, tăng 23.909 triệu đồng, tương ứng 5,05% so với năm 2023. Nguyên nhân chủ yếu đến từ sự phục hồi của kinh tế địa phương sau đại dịch, trong đó Hội An là địa bàn có hoạt động du lịch dịch vụ phát triển trở lại, kéo theo nhu cầu vay vốn của người dân và hộ kinh doanh nhỏ để cải tạo nhà ở, đầu tư cơ sở lưu trú nhỏ, phương tiện và tiêu dùng cá nhân.

Đến năm 2024, dư nợ cuối kỳ tiếp tục tăng lên 497.231 triệu đồng, tăng 23.909 triệu đồng, tương ứng 5,05% so với năm 2023. Tuy dư nợ vẫn tăng nhưng tốc độ tăng có xu

hướng chậm lại, phản ánh việc ngân hàng thận trọng hơn trong công tác cấp tín dụng, chú trọng kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng các khoản vay. Sự gia tăng dư nợ cuối kỳ qua các năm khẳng định VPBank Hội An đã mở rộng tín dụng có chọn lọc, đáp ứng nhu cầu vốn thực tế của người dân địa phương, đồng thời đảm bảo kiểm soát rủi ro và an toàn trong hoạt động cho vay.

Đến năm 2025, dư nợ cuối kỳ tiếp tục tăng lên 520.689 triệu đồng, tăng 23.458 triệu đồng, tương ứng 4,72% so với năm 2024. Tuy dư nợ vẫn tăng nhưng tốc độ tăng có xu hướng chậm lại, phản ánh việc ngân hàng thận trọng hơn trong công tác cấp tín dụng, chú trọng kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng các khoản vay.

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu: Trong giai đoạn 2023 - 2025, nợ xấu tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An có xu hướng giảm mạnh, phản ánh chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao. nợ xấu có sự biến động rõ rệt. Năm 2023, nợ xấu đạt 7.198 triệu đồng, tương ứng tỷ lệ 1,52%. Sang năm 2024, nợ xấu giảm mạnh xuống còn 3.271 triệu đồng, giảm 3.927 triệu đồng, tương ứng 54,56%, kéo tỷ lệ nợ xấu xuống còn 0,66%, cho thấy ngân hàng đã kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả.

Tuy nhiên, đến năm 2025, nợ xấu tăng trở lại lên 4.345 triệu đồng, tăng 1.074 triệu đồng, tương ứng 32,83% so với năm 2024, làm tỷ lệ nợ xấu tăng lên 0,83%. Điều này cho thấy áp lực rủi ro tín dụng bắt đầu gia tăng khi quy mô cho vay tiếp tục mở rộng, mặc dù vẫn nằm trong mức kiểm soát của ngân hàng. Kết quả này cho thấy ngân hàng đã kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả, đặc biệt trong khâu thẩm định hồ sơ vay và tư vấn khách hàng lựa chọn khoản vay phù hợp với khả năng tài chính.

Bên cạnh đó, VPBank - PGD Hội An tăng cường theo dõi các khoản vay sau giải ngân, thực hiện nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng hạn thông qua điện thoại, tin nhắn và email, góp phần nâng cao ý thức trả nợ của khách hàng. Đồng thời, ngân hàng cũng chủ động hỗ trợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ đối với các khách hàng gặp khó khăn tạm thời, nhất là hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn Hội An. Sự kết hợp giữa quản lý tín dụng chặt chẽ, tư vấn phù hợp và chính sách hỗ trợ linh hoạt đã giúp nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của đơn vị giảm rõ rệt qua các năm.

2.3.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.3 : Kết quả hoạt động kinh doanh tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I. TỔNG THU NHẬP	50.906	100	55.224	100	58.564	100	4.318	100	26.092	100
1. Lãi thu từ tín dụng	44.966	88,33	48.729	88,24	52.069	88,91	3.763	87,15	14.265	54,67
2. Lãi từ hoạt động dịch vụ	3.078	6,05	3.554	6,44	3.554	6,07	476	11,02	7.183	27,53
3. Lãi từ hoạt động khác	2.862	5,62	2.941	5,33	2.941	5,02	79	1,83	4.645	17,80
II. TỔNG CHI PHÍ	42.886	100	46.225	100	48.662	100	3.339	100	2.437	100
1. Chi phí trả lãi	25.153	58,65	27.972	60,51	28.073	57,69	2.819	84,43	101	4,13
2. Chi phí hoạt động	15.272	35,61	15.463	33,45	17.569	36,10	191	5,72	2.107	86,43
3. Chi phí từ hoạt động dịch vụ	1.760	4,10	1.992	4,31	2.215	4,55	232	6,95	223	9,15
4. Chi phí từ hoạt động khác	701	1,63	798	1,73	805	1,65	97	2,91	7	0,29
III. CHÊNH LỆCH THU, CHI	8.020		8.999		9.902		979		903	

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh – VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Về tình hình thu nhập, số liệu cho thấy tổng thu nhập của VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An trong giai đoạn 2023 - 2025 có xu hướng tăng trưởng qua các năm, phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh ngày càng được cải thiện. Cụ thể, năm 2023 tổng thu nhập đạt 50.906 triệu đồng. Sang năm 2024, tổng thu nhập tăng lên 55.224 triệu

đồng, tăng 4.318 triệu đồng, tương ứng 8,48% so với năm 2023. Đến năm 2025, tổng thu nhập tiếp tục đạt 58.564 triệu đồng, tăng 3.340 triệu đồng, tương ứng 6,05% so với năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại, song tổng thu nhập vẫn duy trì đà tăng ổn định, cho thấy hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch đang phát triển theo hướng bền vững hơn.

Trong cơ cấu thu nhập, lãi thu từ hoạt động cho vay luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và giữ vai trò chủ đạo trong tổng thu nhập của ngân hàng. Năm 2023, khoản mục này tăng lên 44.966 triệu đồng, chiếm 88,33% và đến năm 2024 tiếp tục tăng lên 48.729 triệu đồng, chiếm 88,24% tổng thu nhập. Đến năm 2025, lãi thu từ hoạt động tín dụng tiếp tục tăng lên 52.069 triệu đồng, tăng 3.340 triệu đồng, tương ứng 6,85% so với năm 2024 và chiếm 88,91% tổng thu nhập. Sự gia tăng này chủ yếu xuất phát từ việc doanh số cho vay và dư nợ cuối kỳ đều tăng qua các năm. Điều đó cho thấy hoạt động tín dụng vẫn là nguồn thu cốt lõi, đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh doanh của PGD Hội An. Trong giai đoạn này, ngân hàng tập trung phát triển các sản phẩm tín dụng bán lẻ, hướng đến khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ lẻ như vay mua nhà, vay mua ô tô, vay tiêu dùng có tài sản bảo đảm và các khoản vay tín chấp. Đồng thời, VPBank áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, thời hạn vay đa dạng, cải tiến quy trình thẩm định và rút ngắn thời gian giải ngân, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn.

Bên cạnh thu nhập từ tín dụng, thu nhập từ hoạt động dịch vụ của ngân hàng cũng có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2023, thu nhập từ hoạt động dịch vụ đạt 3.078 triệu đồng, chiếm 6,05% tổng thu nhập. Sang năm 2024, khoản thu này tăng lên 3.554 triệu đồng, tăng 476 triệu đồng, tương ứng 15,47% so với năm 2023 và chiếm 6,44% tổng thu nhập. Đến năm 2025, thu nhập từ hoạt động dịch vụ tiếp tục duy trì ở mức 3.554 triệu đồng, chiếm 6,07% tổng thu nhập. Sự gia tăng này chủ yếu đến từ việc mở rộng các dịch vụ thanh toán và ngân hàng số như phí duy trì tài khoản, phí chuyển khoản, phí dịch vụ thẻ và các tiện ích trên ứng dụng VPBank NEO. Đồng thời, ngân hàng đẩy mạnh phát hành thẻ ATM, thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng, góp phần gia tăng nguồn thu từ phí thường niên và phí giao dịch.

Ngoài ra, VPBank Hội An còn chú trọng hoạt động bán chéo sản phẩm dịch vụ, bao gồm bảo hiểm liên kết ngân hàng, dịch vụ thu hộ chi hộ, thanh toán QR cho các hộ kinh

doanh nhỏ lẻ thông qua hình thức mở loa thanh toán. Việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ, cải thiện chất lượng phục vụ, cùng với đội ngũ giao dịch viên và chuyên viên tín dụng được đào tạo bài bản đã góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng, từ đó làm gia tăng số lượng giao dịch và nguồn thu phí dịch vụ. Mặc dù thu nhập từ hoạt động dịch vụ chưa chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập, song tốc độ tăng trưởng ổn định của khoản mục này góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và từng bước giảm sự phụ thuộc vào thu nhập từ tín dụng.

Đối với thu nhập từ hoạt động khác, khoản thu này của VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An có xu hướng tăng qua các năm, tuy chiếm tỷ trọng không lớn nhưng đóng vai trò bổ sung nguồn thu cho ngân hàng. Năm 2023, thu nhập từ hoạt động khác đạt 2.862 triệu đồng, chiếm 5,62% tổng thu nhập. Sang năm 2024, khoản mục này tăng lên 2.941 triệu đồng, tăng 79 triệu đồng, tương ứng 2,76% so với năm 2023 và chiếm 5,33% tổng thu nhập. Đến năm 2025, thu nhập từ hoạt động khác tiếp tục duy trì ở mức 2.941 triệu đồng, chiếm 5,02% tổng thu nhập. Mức tăng chậm lại cho thấy các khoản thu này mang tính không thường xuyên, chủ yếu phát sinh từ hoạt động thu hồi nợ đã xử lý rủi ro, thu phạt tín dụng và các khoản thu khác trong quá trình thực hiện nghiệp vụ ngân hàng.

Về tình hình chi phí, qua bảng số liệu cho thấy tổng chi phí của VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An có xu hướng tăng qua các năm, phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng cường độ triển khai các nghiệp vụ ngân hàng. Cụ thể, năm 2023 tổng chi phí đạt 42.886 triệu đồng. Sang năm 2024, tổng chi phí tăng lên 46.225 triệu đồng, tăng 3.339 triệu đồng, tương ứng 7,79% so với năm 2023. Đến năm 2025, tổng chi phí tiếp tục tăng lên 48.662 triệu đồng, tăng 2.437 triệu đồng, tương ứng 5,27% so với năm 2024. Mặc dù tổng chi phí tăng qua các năm, song tốc độ tăng có xu hướng chậm lại, cho thấy ngân hàng đã từng bước nâng cao hiệu quả quản lý và kiểm soát chi phí trong quá trình hoạt động.

Trong cơ cấu chi phí, chi phí trả lãi luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất và có xu hướng tăng tương ứng với sự gia tăng quy mô huy động vốn, đặc biệt là tiền gửi có kỳ hạn. Năm 2023, chi phí trả lãi đạt 25.153 triệu đồng, chiếm 58,65% tổng chi phí. Sang năm 2024, chi phí trả lãi tăng lên 27.972 triệu đồng, tăng 2.819 triệu đồng, tương ứng 11,21% so với năm 2023 và chiếm 60,51% tổng chi phí. Đến năm 2025, chi phí trả lãi đạt 28.073

triệu đồng, tăng nhẹ 101 triệu đồng, tương ứng 0,36% so với năm 2024 và chiếm 57,69% tổng chi phí.

Bên cạnh đó, chi phí hoạt động cũng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí, phản ánh chi phí duy trì bộ máy và vận hành hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch. Năm 2023, chi phí hoạt động đạt 15.272 triệu đồng, chiếm 35,61% tổng chi phí. Sang năm 2024, chi phí hoạt động tăng nhẹ lên 15.463 triệu đồng, tăng 191 triệu đồng, tương ứng 1,25% so với năm 2023 và chiếm 33,45% tổng chi phí. Đến năm 2025, chi phí hoạt động tăng lên 17.569 triệu đồng, tăng 2.106 triệu đồng, tương ứng 13,62% so với năm 2024 và chiếm 36,10% tổng chi phí. Sự gia tăng này chủ yếu xuất phát từ chi phí nhân sự, vận hành hệ thống, đầu tư cơ sở vật chất và ứng dụng công nghệ nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Ngoài ra, chi phí từ hoạt động dịch vụ và chi phí từ hoạt động khác tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng vẫn có xu hướng tăng qua các năm. Chi phí hoạt động dịch vụ tăng từ 1.760 triệu đồng năm 2023 lên 1.992 triệu đồng năm 2024 và đạt 2.215 triệu đồng năm 2025, chủ yếu liên quan đến việc duy trì và phát triển các dịch vụ thẻ, ngân hàng số, hệ thống thanh toán và chi phí marketing. Chi phí từ hoạt động khác tăng nhẹ từ 701 triệu đồng năm 2023 lên 798 triệu đồng năm 2024 và đạt 805 triệu đồng năm 2025, chủ yếu là các khoản chi phát sinh không thường xuyên trong quá trình xử lý nghiệp vụ và quản lý nội bộ.

Về lợi nhuận đây là chỉ tiêu phản ánh trực tiếp hiệu quả hoạt động kinh doanh của VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An trong từng năm. Qua số liệu cho thấy, lợi nhuận của phòng giao dịch duy trì ở mức ổn định và có xu hướng cải thiện trong giai đoạn 2023 - 2025. Cụ thể, năm 2023 lợi nhuận đạt 8.020 triệu đồng. Sang năm 2024, lợi nhuận tăng lên 8.999 triệu đồng, tăng 979 triệu đồng so với năm 2023. Đến năm 2025, lợi nhuận tiếp tục đạt 9.902 triệu đồng, tăng 903 triệu đồng, tương ứng 10,03% so với năm 2024. Kết quả này cho thấy phòng giao dịch đã từng bước tối ưu hóa hoạt động kinh doanh khi tốc độ tăng thu nhập cao hơn tốc độ tăng chi phí. Ngân hàng đã chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế phát sinh chi phí rủi ro, đồng thời đẩy mạnh các sản phẩm dịch vụ có phí như thẻ, ngân hàng số, thanh toán và bảo hiểm, góp phần cải thiện lợi nhuận.

Lợi nhuận của VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An phản ánh hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả và phù hợp với thực tiễn địa phương, thể hiện năng lực quản lý của đội ngũ cán bộ và là cơ sở để phòng giao dịch tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động trong thời gian tới.

2.3 Thực trạng hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - Phòng Giao Dịch Hội An giai đoạn 2023 - 2025

2.3.1 Quy định chung về hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

2.3.1.1 Nguyên tắc cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An tuân thủ các nguyên tắc cho vay cơ bản trong cho vay sản xuất kinh doanh như sau:

Về nghĩa vụ thanh toán, khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi theo hợp đồng cho vay đã ký kết. Chi nhánh áp dụng các kỳ hạn trả nợ linh hoạt, phù hợp với chu kỳ kinh doanh của khách hàng. Trong suốt thời gian vay, ngân hàng theo dõi sát sao tình hình tài chính của khách hàng để kịp thời hỗ trợ, nhắc nhở, đồng thời có giải pháp phù hợp nêu phát sinh khó khăn trong quá trình trả nợ. Việc trả lãi được thực hiện định kỳ theo thỏa thuận, có thể theo tháng theo quý hoặc theo năm, tùy theo loại hình vay vốn.

Ngân hàng chỉ cho vay đối với mục đích sản xuất kinh doanh hợp pháp, phù hợp với định hướng phát triển của ngân hàng và tuân thủ quy định pháp luật. Các khoản vay phải có phương án sử dụng vốn rõ ràng, khả thi, đảm bảo mang lại hiệu quả Kinh tế. Ngân hàng thẩm định chặt chẽ hồ sơ vay vốn, đánh giá tình hình tài chính, dòng tiền và phương án kinh doanh của khách hàng để đảm bảo khả năng trả nợ.

Bên cạnh đó, chi nhánh luôn tuân thủ các quy định về đảm bảo tiền vay. Các khoản vay có thể yêu cầu tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh tùy theo giá trị vay và khả năng tài chính của khách hàng. Quy trình định giá tài sản đảm bảo, ký hợp đồng thế chấp và xử lý tài sản nếu khách hàng vi phạm nghĩa vụ trả nợ đều được thực hiện theo quy định của pháp luật.

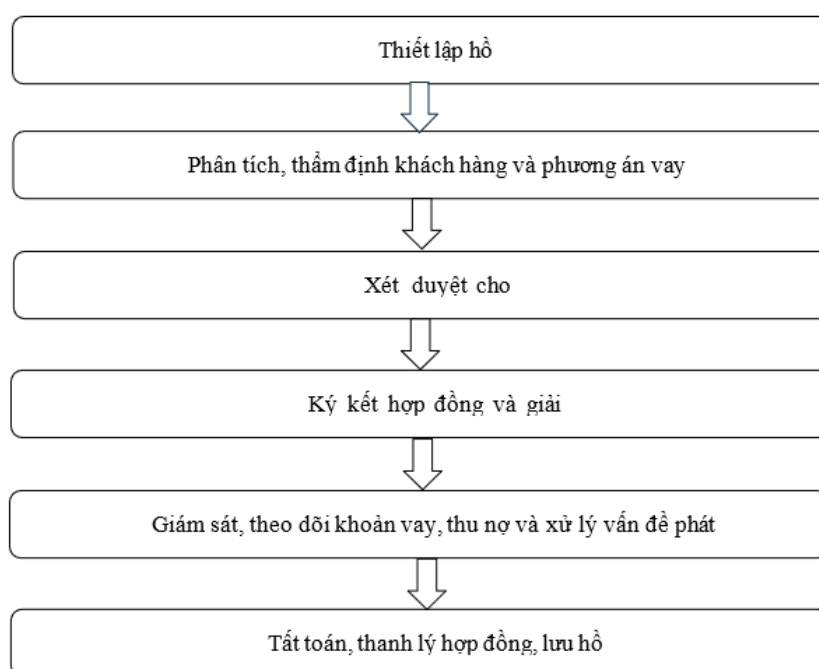
2.3.1.2 Điều kiện cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

Khi tiến hành giao dịch với ngân hàng, khách hàng cần thực hiện đầy đủ theo các điều kiện sau:

- Khách hàng phải có đầy đủ năng lực hành vi dân sự, đối với cá nhân phải đủ 18 tuổi trở lên, có giấy tờ tùy thân hợp lệ, không bị hạn chế hoặc mất năng lực hành vi dân sự. Đối với tổ chức, doanh nghiệp là pháp nhân hợp pháp, thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam, có giấy đăng ký kinh doanh, đăng ký thuế và các giấy tờ chứng minh tư cách đại diện hợp pháp.
- Khách hàng cần có giấy phép đăng ký kinh doanh hợp pháp, hoạt động theo đúng ngành nghề được cấp phép và tuân thủ các quy định liên quan.
- Mục đích vay phải hợp pháp, phù hợp với chính sách cho vay (đầu tư sản xuất kinh doanh, mở rộng cơ sở, bổ sung vốn lưu động...). Ngân hàng không cho vay đối với các hoạt động vi phạm pháp luật hoặc có dấu hiệu rủi ro cao.
- Có kế hoạch hoặc phương án sử dụng vốn rõ ràng, khả thi và hiệu quả. Doanh nghiệp cần chứng minh khả năng sinh lời, cá nhân cần có phương án trả nợ cụ thể, đảm bảo không gây áp lực tài chính.
- Ngân hàng đánh giá dựa trên thu nhập, tài sản đảm bảo (nếu có) và lịch sử vay vốn. Thu nhập hàng tháng phải đủ trả cả gốc lẫn lãi. Doanh nghiệp cần có báo cáo tài chính minh bạch, nguồn vốn ổn định.
- Cung cấp đầy đủ giấy tờ theo yêu cầu, bao gồm:
 - + Giấy tờ tùy thân (CMND/CCCD/Hộ chiếu), hộ khẩu hoặc tạm trú.
 - + Hồ sơ chứng minh thu nhập (Hợp đồng lao động, sao kê lương, giấy phép kinh doanh).
 - + Giấy tờ tài sản đảm bảo (Sổ đỏ, đăng ký xe...) nếu là khoản vay có tài sản đảm bảo.
- Tùy vào loại sản phẩm, ngân hàng có thể yêu cầu thêm về hộ khẩu tại địa bàn hoạt động hoặc yêu cầu người đồng trả nợ/bảo lãnh từ bên thứ ba (đối với khoản vay trung và dài hạn).

2.3.1.3 Quy trình cho vay Sản xuất kinh doanh

Hình 2.3: Sơ đồ quy trình cho vay SXKD của VPBank - PGD Hội An



(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - CN Quảng Nam - PGD Hội An cung cấp)

Bước 1: Thiết lập hồ sơ và hướng dẫn khách hàng

Lập hồ sơ cho vay vốn là khâu căn bản đầu tiên trong quy trình cho vay. Đối với Khách hàng lần đầu đi vay tại ngân hàng sẽ được cán bộ tín dụng hướng dẫn đăng ký thông tin khách hàng, các điều kiện vay vốn và lập hồ sơ vay vốn. Đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng, cán bộ tín dụng kiểm tra các điều kiện vay, bộ hồ sơ cho vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay vốn, giấy tờ còn thiếu.

- Hồ sơ pháp lý: Giấy đề nghị vay vốn theo mẫu của VPBank; giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy phép kinh doanh; giấy tờ tùy thân (CCCD/Hộ chiếu), sổ hộ khẩu (KT3/Giấy đăng ký tạm trú) giấy tờ chứng minh tình trạng tài sản đảm bảo.

- Hồ sơ tài chính: Báo cáo tài chính năm gần nhất; báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm gần nhất; bảng kê chi tiết các khoản phải thu, phải trả; kế hoạch kinh doanh chi tiết cho khoản vay; hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ chính (nếu có).

- Hồ sơ phương án vay: Phương án sử dụng vốn theo mẫu của VPBank, hợp đồng mua bán, hợp đồng chuyển nhượng; hợp đồng thuê (nếu có).

- Hồ sơ TSBD: Giấy tờ, chứng từ dùng để chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng của khách hàng đối với tài sản được thế chấp, bảo đảm cho khoản vay (Giấy tờ đất, giấy đăng ký xe, các loại giấy tờ có giá: trái phiếu hoặc chứng chỉ tiền gửi,...)

Với mục đích vay tiền Ngân hàng quy định từng loại giấy tờ cụ thể. Sau khi tiếp nhận hồ sơ, cán bộ tín dụng sẽ kiểm tra lại số lượng, tính pháp lý của các loại giấy tờ và đưa lên cấp trên xin ý kiến.

Bước 2: Tiến hành phân tích, thẩm định khách hàng và phương án vay vốn

Sau khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn, sau đó sẽ tiến hành phân tích và thẩm định khách hàng cùng phương án vay vốn để đánh giá tính khả thi, mức độ rủi ro và quyết định cho vay, cụ thể:

Thứ nhất, ngân hàng xác minh tính hợp lệ của hồ sơ pháp lý, kiểm tra CMND/CCCD, sổ hộ khẩu của cá nhân hoặc giấy phép đăng ký kinh doanh, mã số thuế của doanh nghiệp. Đồng thời, ngân hàng sẽ tra cứu thông tin của khách hàng trên hệ thống CIC để kiểm tra lịch sử vay vốn, đánh giá mức độ tín nhiệm và khả năng trả nợ. Đối với doanh nghiệp, ngân hàng xem xét báo cáo tài chính, dòng tiền và tình hình hoạt động kinh doanh để đánh giá khả năng tài chính.

Thứ hai, đánh giá tổng thu nhập và nguồn vốn của khách hàng. Đối với cá nhân, ngân hàng xem xét bảng lương, thu nhập từ các nguồn khác, sao kê tài khoản ngân hàng trong vòng 6 - 12 tháng gần nhất. Đối với doanh nghiệp, ngân hàng phân tích báo cáo tài chính, doanh thu, lợi nhuận, dòng tiền và các khoản phải thu, phải trả để xác định sức khỏe tài chính.

Thứ ba, tính toán dòng tiền thực tế của khách hàng để đảm bảo đủ khả năng chi trả nợ gốc và lãi theo thời hạn cam kết. Các yếu tố như thu nhập, doanh thu kinh doanh, lợi nhuận sau thuế và tỷ lệ nợ trên tổng tài sản được xem xét để đánh giá mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay.

Thứ tư, trường hợp khách hàng vay theo hình thức có tài sản thế chấp, ngân hàng kiểm tra tính hợp pháp, quyền sở hữu và định giá tài sản. Tài sản đảm bảo có thể là bất động sản, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị hoặc hàng hóa luân chuyển. Ngân hàng sẽ xác định giá trị TS dựa trên thị trường để đảm bảo khoản vay phù hợp với giá trị thế chấp.

Thứ năm, phân tích ảnh hưởng của môi trường kinh doanh của khách hàng đến phương án vay vốn, trả nợ của khách hàng.

Bước 3: Xét duyệt khoản vay

Tại bước này, bộ phận phê duyệt tín dụng sẽ dựa trên những thông tin đã xác minh và phân tích về khách hàng để quyết định xem có cho vay hay không.

Sau khi thẩm định xong, Cán bộ tín dụng sẽ đề xuất ý kiến về hạn mức cho vay, thời hạn cho vay, hạn trả nợ cuối cùng, lãi suất cho vay

Trưởng phòng tín dụng ghi ý kiến đề nghị giám đốc Ngân hàng phê duyệt sau khi đã kiểm tra phần thẩm định của Cán bộ tín dụng.

Giám đốc phòng giao dịch ký quyết định cho vay hoặc không cho vay. Nếu cho vay ngân hàng sẽ cùng khách hàng hoàn tất bộ hồ sơ cho vay. Nếu không cho vay thì ngân hàng sẽ thông báo lại bằng văn bản cho khách hàng

Bước 4: Ký kết hợp đồng và giải ngân

Bước tiếp theo trong quy trình cho vay SXKD đó chính là ký kết hợp đồng và giải ngân. Hợp đồng tín dụng chính là văn bản viết ghi lại thỏa thuận giữa khách hàng và Ngân hàng. Hai bên có trách nhiệm phải tuân thủ đúng các yêu cầu của nhau.

Khi bộ phận phê duyệt tín dụng đồng ý cho vay, đại diện của ngân hàng sẽ cung cấp hợp đồng vay SXKD cho khách hàng ký và tiến hành giải ngân. Đồng thời, nhân viên ngân hàng sẽ giải thích rõ các điều khoản của hợp đồng cũng như giúp khách hàng nắm rõ các thông tin khoản vay và kỳ hạn thanh toán. Đây là những thông tin người vay tiền cần phải chú ý để tránh trường hợp trả nợ không đúng thời hạn dẫn đến nợ xấu.

Bước 5: Giám sát và thu nợ

Căn cứ kỳ hạn trả nợ gốc, lãi của khoản vay, Cán bộ tín dụng thường xuyên theo dõi tiến độ trả nợ của khách hàng vay thông qua chứng từ, sổ sách kế toán (sao kê) và các phần mềm về quản lý khoản vay, thông báo bằng văn bản trước 05 ngày làm việc cho khách hàng đối với thu lãi và ít nhất 10 ngày làm việc đối với thu gốc khoản vay so với ngày đến hạn nợ.

Trong trường hợp khách hàng gặp khó khăn, ngân hàng có thể xem xét cơ cấu lại nợ, điều chỉnh kỳ hạn hoặc lãi suất để hỗ trợ khách hàng phục hồi kinh doanh. Nếu khoản

vay có dấu hiệu trở thành nợ xấu, ngân hàng sẽ áp dụng các biện pháp thu hồi phù hợp như xử lý tài sản đảm bảo hoặc các biện pháp pháp lý khác nhằm giảm thiểu tổn thất và bảo vệ an toàn.

Bước 6: Tắt toán, thanh lý hợp đồng, lưu hồ sơ

Khi khách hàng hoàn thành nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi. Sau khi tắt toán, ngân hàng tiến hành thanh lý hợp đồng, giải chấp tài sản đảm bảo (nếu có) và bàn giao lại giấy tờ liên quan cho khách hàng.

Việc lưu trữ hồ sơ vay vốn được thực hiện theo quy định nội bộ và pháp luật, nhằm đảm bảo tính pháp lý, phục vụ tra soát khi cần thiết và hỗ trợ đánh giá lịch sử vay vốn của khách hàng cho các khoản vay sau này.

2.3.2 Thực trạng phát triển hoạt động cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

2.3.2.1 Thực trạng chung cho vay Sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.4: Tình hình cho vay SXKD tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	274.395	100	310.845	100	352.718	100	36.450	13,28	41.873	13,47
Doanh số cho vay SXKD	132.518	48,29	158.642	51,04	194.865	55,25	26.124	19,71	36.223	22,83
Doanh số thu nợ	198.604	100	286.936	100	315.427	100	88.332	44,48	28.491	9,93
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	49,71	145.217	50,61	173.642	55,05	46.499	47,10	28.425	19,57
Dư nợ cuối kỳ	473.322	100	497.231	100	520.689	100	23.909	5,05	23.458	4,72
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	48,33	242.189	48,71	263.412	50,59	13.425	5,87	21.223	8,76
Nợ xấu	7.198	100	3.271	100	4.345	100	-3.927	-54,56	1.074	32,83
Nợ xấu SXKD	1.323	18,38	789	24,12	873	20,09	5,74	0,43	84	10,65
Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,52		0,66		0,83					
Tỷ lệ nợ xấu SXKD	0,58		0,33		0,33					

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Nhìn vào bảng số liệu giai đoạn 2023 - 2025, có thể thấy hoạt động cho vay và thu nợ tại VPBank - PGD Hội An có xu hướng tăng trưởng tương đối ổn định, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, phù hợp với đặc điểm kinh tế địa phương.

Trước hết, doanh số cho vay tăng đều qua các năm, từ 274.395 triệu đồng năm 2023 lên 310.845 triệu đồng năm 2024 (tăng 13,28%) và đạt 352.718 triệu đồng vào năm 2025 (tăng 13,47%). Kết quả này phản ánh định hướng của VPBank Hội An trong việc tập trung vào nhóm khách hàng cá nhân kinh doanh, hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ, vốn là phân khúc chiếm ưu thế tại địa phương. Hội An là thành phố du lịch, nên nhu cầu vốn chủ yếu phát sinh từ các hoạt động như kinh doanh lưu trú, nhà hàng, dịch vụ du lịch, buôn bán hàng lưu niệm... Đây là những lĩnh vực có vòng quay vốn tương đối nhanh và nhu cầu vay thường xuyên, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng mở rộng quy mô cho vay. Chi nhánh triển khai các sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh phù hợp với từng nhóm KH như: cho vay bổ sung vốn lưu động đối với hộ kinh doanh, cho vay phục vụ kinh doanh cá thể, cho vay đầu tư mở rộng cơ sở kinh doanh hoặc nâng cấp cơ sở lưu trú.

Đáng chú ý, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tăng nhanh hơn mức chung, từ 132.518 năm 2023 triệu đồng lên 194.865 triệu đồng năm 2025, làm cho tỷ trọng tăng từ 48,29% lên 55,25%. Điều này phản ánh định hướng của chi nhánh trong việc tập trung vào nhóm khách hàng hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ, nhóm khách hàng phổ biến tại địa bàn Hội An, đặc biệt trong các lĩnh vực như du lịch, thương mại và dịch vụ. Đồng thời, ngân hàng cũng tăng cường hoạt động tiếp cận khách hàng thông qua việc khảo sát nhu cầu vay vốn thực tế, từ đó điều chỉnh sản phẩm phù hợp hơn. Các hình thức truyền thông như tờ rơi, tài liệu giới thiệu sản phẩm được thiết kế rõ ràng, dễ hiểu cũng góp phần nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng. Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động ngân hàng cũng đóng vai trò quan trọng.

Doanh số thu nợ có sự cải thiện rõ rệt, đặc biệt trong năm 2024 với mức tăng 44,48%. Nguyên nhân là do hoạt động du lịch phục hồi mạnh sau giai đoạn khó khăn trước đó, giúp các cơ sở kinh doanh có nguồn thu ổn định hơn để hoàn trả khoản vay. Ngoài ra, ngân hàng cũng tăng cường công tác theo dõi, nhắc nợ và quản lý dòng tiền của khách hàng. Đến năm 2025, tốc độ tăng thu nợ chậm lại (tăng 9,93%, tương ứng tăng 28.491 triệu đồng, từ 286.936 triệu đồng lên 315.427 triệu đồng), nhưng vẫn duy trì xu hướng

tích cực. Đối với thu nợ sản xuất kinh doanh, doanh số thu nợ tăng từ 98.718 triệu đồng năm 2023 lên 145.217 triệu đồng năm 2024 (tăng 47,10%) và đạt 173.642 triệu đồng năm 2025 (tăng 19,57%), cho thấy khả năng hoàn trả của nhóm khách hàng này tương đối tốt và ổn định qua các năm. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng chú trọng hơn đến khâu thẩm định khách hàng trước khi cho vay, lựa chọn những khách hàng có phương án kinh doanh rõ ràng, nguồn thu ổn định và có tài sản đảm bảo phù hợp.

Về dư nợ cuối kỳ, quy mô cho vay tiếp tục mở rộng từ 473.322 triệu đồng năm 2023 lên 520.689 triệu đồng năm 2025. Trong đó, dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 228.763 triệu đồng (48,33%) lên 263.412 triệu đồng (50,59%). Diễn biến này cho thấy ngân hàng đang từng bước định hướng nguồn vốn vào các hoạt động kinh doanh thực tế tại địa phương, phù hợp với đặc thù kinh tế Hội An nơi các hộ kinh doanh cá thể và doanh nghiệp nhỏ chiếm tỷ trọng lớn. Sự gia tăng dư nợ không mang tính đột biến mà diễn ra tương đối ổn định, chủ yếu xuất phát từ cách thức cấp vốn của ngân hàng. VPBank Hội An ưu tiên giải ngân đối với các khách hàng có hoạt động kinh doanh rõ ràng, dòng tiền tương đối đều, đặc biệt trong lĩnh vực du lịch dịch vụ. Ngân hàng chú trọng đánh giá dòng tiền thực tế bên cạnh tài sản đảm bảo, đồng thời áp dụng các hình thức cấp vốn linh hoạt như hạn mức quay vòng và mở rộng hợp lý các khoản vay trung và dài hạn. Nhờ đó, dư nợ được duy trì ổn định và có xu hướng tăng dần qua các năm.

Xét về nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh có xu hướng giảm mạnh rồi tăng nhẹ trở lại, nhưng nhìn chung vẫn được kiểm soát ở mức thấp. Cụ thể, giá trị nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh giảm từ 1.323 triệu đồng năm 2023 xuống 789 triệu đồng năm 2024 (giảm đáng kể), sau đó tăng nhẹ lên 873 triệu đồng vào năm 2025. Nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh có xu hướng tăng từ 18,38% lên 24,12% năm 2024, sau đó giảm xuống còn 20,09% năm 2025. Điều này cho thấy, trong năm 2024, mặc dù tổng nợ xấu được cải thiện đáng kể, nhưng phần nợ xấu thuộc lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh lại chiếm tỷ trọng cao hơn trong cơ cấu chung. Sang năm 2025, tỷ trọng này giảm trở lại, phần nào phản ánh việc ngân hàng đã từng bước kiểm soát tốt hơn các khoản vay sản xuất kinh doanh, đồng thời cân đối lại cơ cấu rủi ro giữa các nhóm khách hàng. Về tỷ lệ nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh, chỉ tiêu này giảm từ 0,58% năm 2023 xuống 0,33% năm 2024 và duy trì ổn định ở mức 0,33% trong năm 2025, phản ánh chất lượng các khoản cho vay trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh được cải thiện và giữ ở mức an toàn.

Nguyên nhân của sự cải thiện trong năm 2024 chủ yếu xuất phát từ việc hoạt động kinh doanh tại địa phương phục hồi sau đại dịch, đặc biệt trong lĩnh vực du lịch dịch vụ, giúp khách hàng có dòng tiền ổn định hơn để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Đồng thời, ngân hàng cũng tăng cường công tác thẩm định và giám sát khoản vay, lựa chọn khách hàng có phương án kinh doanh khả thi, đồng thời thường xuyên theo dõi, nhắc nhở khách hàng trong quá trình trả nợ.

2.3.2.2 Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo đối tượng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.5: Tình hình cho vay SXKD phân theo đối tượng tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay SXKD	132.518	100	158.642	100	194.865	100	26.124	19,71	36.223	22,83
KHCN	122.843	92,70	147.321	92,86	181.074	92,92	24.478	19,93	33.753	22,91
KHDN	9.675	7,30	11.321	7,14	13.791	7,08	1.646	17,01	2.470	21,82
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	100	145.217	100	173.642	100	46.499	47,10	28.425	19,57
KHCN	91.904	93,10	134.865	92,87	161.208	92,84	42.961	46,75	26.343	19,53
KHDN	6.814	6,90	10.352	7,13	12.434	7,16	3.538	51,92	2.082	20,11
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	100	242.189	100	263.412	100	13.425	5,87	21.223	8,76
KHCN	212.638	92,95	225.094	92,94	244.960	93,00	12.456	5,86	19.866	8,83
KHDN	16.126	7,05	17.095	7,06	18.452	7,00	969	6,01	1.357	7,94
Nợ xấu SXKD	1.323	100	789	100	873	100	-534	-40,36	84	10,65
KHCN	1228	92,82	732	92,78	809	92,67	-496	-40,39	77	10,52
KHDN	95	7,18	57	7,22	64	7,33	-38	-40,00	7	12,28
Tỷ lệ nợ xấu SXKD (%)	0,58		0,26		0,30					
KHCN	0,58		0,33		0,33					
KHDN	0,59		0,33		0,35					

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Qua bảng số liệu có thể thấy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An trong giai đoạn 2023 - 2025 có xu hướng tăng trưởng tích cực, đồng thời cơ cấu khách hàng có sự chuyển dịch rõ rệt.

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An, có thể thấy quy mô và cơ cấu cho vay đều có sự chuyển dịch rõ rệt theo hướng tập trung mạnh vào khách hàng cá nhân kinh doanh (KHCN). Cụ thể, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ

132.518 triệu đồng năm 2023 lên 158.642 triệu đồng năm 2024 (tăng 19,71%) và đạt 194.865 triệu đồng vào năm 2025 (tăng 22,83%). Trong đó, KHCN luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trên 92% và có xu hướng tăng nhẹ, trong khi KHDN duy trì ở mức thấp dưới 8%. Điều này hoàn toàn phù hợp với đặc thù kinh tế tại Hội An, nơi phần lớn hoạt động kinh doanh thuộc về hộ cá thể trong lĩnh vực du lịch dịch vụ. Sự gia tăng mạnh của KHCN trong cho vay SXKD gắn liền với việc ngân hàng tập trung triển khai các sản phẩm chuyên biệt dành cho hộ kinh doanh và cá nhân, như: cho vay bổ sung vốn lưu động theo chu kỳ kinh doanh, cho vay theo hạn mức quay vòng, cho vay kinh doanh có tài sản đảm bảo (nhà đất, phương tiện kinh doanh) hoặc cho vay phục vụ mở rộng, nâng cấp cơ sở kinh doanh (homestay, nhà hàng, cửa hàng...). Các sản phẩm này được thiết kế linh hoạt về thời hạn, phương thức trả nợ theo dòng tiền, phù hợp với đặc điểm thu nhập không ổn định theo mùa vụ du lịch của khách hàng tại địa phương. Bên cạnh đó, VPBank còn áp dụng chính sách lãi suất cạnh tranh và điều chỉnh linh hoạt theo từng thời kỳ, kết hợp với các chương trình ưu đãi dành cho khách hàng kinh doanh, góp phần giảm áp lực chi phí vốn. Đồng thời, ngân hàng đẩy mạnh hoạt động tiếp cận khách hàng trực tiếp, thông qua việc nhân viên khảo sát nhu cầu thực tế, tư vấn tại điểm giao dịch, phát tờ rơi giới thiệu sản phẩm, cũng như tận dụng kênh ngân hàng số để cập nhật thông tin ưu đãi. Nhờ đó, khả năng tiếp cận vốn của khách hàng được cải thiện đáng kể, góp phần thúc đẩy tăng trưởng doanh số cho vay SXKD.

Đối với doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh, mức tăng mạnh từ 98.718 triệu đồng năm 2023 lên 173.642 triệu đồng năm 2025 cho thấy khả năng thu hồi vốn được cải thiện rõ rệt. Trong đó, thu nợ từ KHCN chiếm trên 92% phân khúc chủ đạo tại địa bàn Hội An, tương ứng với cơ cấu cho vay. Kết quả này có được nhờ ngân hàng tăng cường công tác quản lý sau cho vay, thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh và chủ động nhắc nợ khách hàng đúng hạn. Đồng thời, việc áp dụng linh hoạt các biện pháp điều chỉnh thời hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền thực tế cũng góp phần hỗ trợ khách hàng trong quá trình hoàn trả. Bên cạnh đó, quy trình thẩm định ngày càng được thực hiện chặt chẽ hơn, ưu tiên các phương án kinh doanh khả thi và có tài sản đảm bảo, qua đó góp phần nâng cao khả năng thu hồi vốn. Doanh số thu nợ từ KHDN, đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ mặc dù quy mô còn hạn chế và chiếm tỷ trọng thấp trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, chỉ khoảng 7,30% năm 2023 và giảm nhẹ còn 7,08% năm 2025. Do đặc thù nhóm khách hàng này có quy mô nhỏ, hoạt động phụ thuộc nhiều

vào mùa vụ và biến động thị trường, nhưng ngân hàng vẫn duy trì kiểm soát tương đối chặt chẽ, theo dõi chủ yếu dựa trên doanh thu bán hàng thực tế, lượng khách và tình hình kinh doanh tại cơ sở, đặc biệt trong các lĩnh vực như lưu trú, ăn uống và dịch vụ du lịch và thường xuyên duy trì trao đổi trực tiếp để nắm bắt kịp thời tình hình kinh doanh, từ đó chủ động trong việc nhắc nợ và điều chỉnh kỳ hạn trả nợ khi cần thiết.

Đối với dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh, quy mô tăng từ 228.764 triệu đồng năm 2023 lên 263.412 triệu đồng năm 2025, trong đó KHCN tiếp tục chiếm tỷ trọng chủ yếu (khoảng 92 - 93%), còn KHDN chỉ giao động quanh 7%. Cơ cấu này phản ánh khá rõ đặc thù địa bàn Hội An, nơi hoạt động kinh doanh chủ yếu dựa vào các hộ kinh doanh cá thể, cơ sở lưu trú, nhà hàng nhỏ lẻ. Đối với KHCN, dư nợ tăng đều qua các năm nhờ nhu cầu vốn thường xuyên, quay vòng nhanh và mang tính mùa vụ theo du lịch. Ngân hàng chủ động mở rộng nhóm khách hàng này thông qua các khoản vay linh hoạt, giải ngân nhanh, phù hợp với quy mô kinh doanh nhỏ, quy trình thẩm định ngày càng được thực hiện chặt chẽ hơn, ưu tiên các phương án kinh doanh khả thi và có tài sản đảm bảo, qua đó góp phần nâng cao khả năng thu hồi vốn và kiểm soát rủi ro tín dụng. Ngược lại, KHDN tuy chiếm tỷ trọng thấp nhưng có xu hướng ổn định hơn, do số lượng doanh nghiệp không nhiều và việc tiếp cận vốn được thực hiện có chọn lọc, tập trung vào các đơn vị có hoạt động rõ ràng, dòng tiền tương đối minh bạch. Chính vì vậy, cơ cấu dư nợ hiện tại vừa phù hợp với thực tế địa phương, vừa cho thấy định hướng tập trung rõ ràng của chi nhánh, nhưng đồng thời cũng đặt ra yêu cầu kiểm soát rủi ro chặt chẽ đối với nhóm KHCN chiếm tỷ trọng lớn.

Đối với nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh giảm mạnh từ 1.233 triệu đồng năm 2023 xuống 789 triệu đồng năm 2024, sau đó tăng nhẹ lên 873 triệu đồng, trong khi tỷ lệ nợ xấu vẫn duy trì ở mức thấp 0,58% trong năm 2023, còn mức 0,26% ở năm 2024 và 0,30% ở năm 2025. Đáng chú ý, nợ xấu tập trung chủ yếu ở KHCN (trên 92%), phản ánh đúng cơ cấu cho vay. Nguyên nhân là do nhóm khách hàng này phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh doanh thực tế, đặc biệt là lượng khách du lịch và sức mua thị trường. Trong khi đó, KHDN chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng nợ xấu biến động ít hơn, do các khoản vay thường được thẩm định kỹ hơn, có phương án kinh doanh cụ thể và khả năng kiểm soát dòng tiền tốt hơn. Kết quả kiểm soát nợ xấu vẫn được kiểm soát ở mức thấp cho thấy ngân hàng đã thực hiện tốt khâu thẩm định, không chỉ đến từ khâu thẩm định mà

còn từ công tác quản lý sau giải ngân. Cụ thể, cán bộ tín dụng thường xuyên đi thực tế tại cơ sở kinh doanh như homestay, nhà hàng, cửa hàng, nắm bắt tình hình lượng khách, doanh thu và những khó khăn phát sinh trong từng thời điểm. Khi nhận thấy dấu hiệu giảm doanh thu hoặc biến động bất lợi như mùa thấp điểm, chi phí tăng..., ngân hàng kịp thời trao đổi trực tiếp với khách hàng để đưa ra hướng xử lý như điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, giãn tiến độ thanh toán trả nợ hoặc tư vấn cân đối lại dòng tiền. Bên cạnh đó, việc duy trì liên hệ thường xuyên, nhắc nợ định kỳ, theo dõi dòng tiền thực tế và sàng lọc khách hàng ngay từ đầu cũng góp phần hạn chế phát sinh nợ quá hạn. Chính cách tiếp cận gần gũi với hoạt động kinh doanh thực tế này giúp ngân hàng không chỉ kiểm soát tốt rủi ro mà còn duy trì được chất lượng các khoản vay SXKD ở mức an toàn, phù hợp với đặc thù kinh tế địa phương.

2.3.2.3 Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo thời hạn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.6: Tình hình cho vay SXKD phân theo thời hạn tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay SXKD	132.518	100	158.642	100	194.865	100	26.124	19,71	36.223	22,83
Ngắn hạn	45.216	34,12	50.384	31,76	58.145	29,84	5.168	11,43	7.761	15,40
Trung - Dài hạn	87.302	65,88	108.258	68,24	136.720	70,16	20.956	24,00	28.462	26,29
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	100	145.217	100	173.642	100	46.499	47,10	28.425	19,57
Ngắn hạn	36.508	36,98	47.286	32,56	52.871	30,45	10.778	29,52	5.585	11,81
Trung - Dài hạn	62.210	63,02	97.931	67,44	120.771	69,55	35.721	57,42	22.840	23,32
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	100	242.189	100	263.412	100	13.425	5,87	21.223	8,76
Ngắn hạn	67.873	29,67	70.971	29,30	76.245	28,95	3.098	4,56	5.274	7,43
Trung - Dài hạn	160.891	70,33	171.218	70,70	187.167	71,05	10.327	6,42	15.949	9,32
Nợ xấu SXKD	1.323	100	789	100	873	100	-534	-40,36	84	10,65
Ngắn hạn	368	27,82	238	30,16	271	31,04	-130	-35,33	33	13,87
Trung - Dài hạn	955	72,18	551	69,84	602	68,96	-404	-42,30	51	9,26
Tỷ lệ nợ xấu SXKD (%)	0,58		0,26		0,30					
Ngắn hạn	0,54		0,34		0,36					
Trung - Dài hạn	0,59		0,32		0,32					

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VPBank- CN Quảng Nam – PGD Hội An)

Qua bảng số liệu có thể thấy hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An giai đoạn 2023 -2025 có xu hướng tăng trưởng ổn định, đồng thời cơ cấu theo thời hạn cho vay có sự chuyển dịch theo hướng gia tăng tỷ trọng trung và dài hạn.

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An có xu hướng chuyển dịch rõ rệt từ ngắn hạn sang trung và dài hạn. Cụ thể, doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 132.518 triệu đồng năm 2023 lên 194.865 triệu đồng năm 2025, trong đó cho vay trung – dài hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu và tăng từ 65,88% lên 70,16%, trong khi cho vay ngắn hạn giảm từ 34,12% xuống còn 29,84%. Điều này cho thấy nhu cầu vốn tại địa phương không chỉ dừng lại ở bổ sung vốn lưu động mà còn chuyển sang đầu tư mở rộng và nâng cấp hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong các lĩnh vực lưu trú, nhà hàng, dịch vụ du lịch. Xu hướng này gắn liền với việc ngân hàng đẩy mạnh các sản phẩm cho vay trung và dài hạn, như cho vay đầu tư cơ sở kinh doanh, sửa chữa nâng cấp homestay, khách sạn, mở rộng quy mô cửa hàng... Các khoản vay này thường có thời hạn dài, hạn mức lớn và gắn với tài sản đảm bảo, giúp khách hàng có nguồn vốn ổn định để phát triển hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, VPBank cũng áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt theo kỳ hạn, kết hợp với phương thức trả nợ phù hợp với chu kỳ thu nhập của khách hàng, qua đó nâng cao khả năng tiếp cận vốn dài hạn. Tuy nhiên, việc gia tăng tỷ trọng trung và dài hạn cũng đòi hỏi chi nhánh phải theo dõi chặt chẽ cơ cấu kỳ hạn để tránh kéo dài thời gian thu hồi vốn, từ đó ảnh hưởng đến khả năng cân đối nguồn vốn và thanh khoản.

Đối với cho vay ngắn hạn, quy mô vẫn tăng từ 45.216 triệu đồng năm 2023 lên 50.384 triệu đồng năm 2024 và đạt 58.145 triệu đồng năm 2025, tuy nhiên tỷ trọng lại giảm từ 34,12% xuống còn 29,84%. Phản ánh rõ sự điều chỉnh trong định hướng cấp vốn của VPBank Hội An, thay vì tập trung nhiều vào các khoản vay ngắn hạn mang tính thời vụ, chi nhánh đã chủ động cơ cấu lại danh mục theo hướng phù hợp hơn với đặc điểm dòng tiền của khách hàng. Thực tế tại Hội An, các khoản vay ngắn hạn chủ yếu phục vụ bổ sung vốn lưu động cho hộ kinh doanh trong lĩnh vực du lịch dịch vụ như nhà hàng, homestay, cửa hàng lưu niệm. Nhóm khách hàng này có dòng tiền phụ thuộc lớn vào mùa cao điểm, thấp điểm du lịch; nên trong quá trình theo dõi sau giải ngân, cán bộ tín dụng nhận thấy khả năng cân đối dòng tiền trả nợ trong ngắn hạn chưa thực sự ổn định, đặc biệt vào giai đoạn thấp điểm. Trên cơ sở đó, cán bộ tín dụng không chỉ dừng lại ở

việc thu nợ mà còn chủ động làm việc trực tiếp với khách hàng, rà soát nhu cầu vốn thực tế, từ đó tư vấn điều chỉnh kỳ hạn vay phù hợp hơn với chu kỳ kinh doanh. Một số khoản vay ngắn hạn được chuyển đổi sang trung và dài hạn đối với các mục đích mang tính đầu tư như sửa chữa cơ sở lưu trú, nâng cấp dịch vụ, giúp khách hàng giảm áp lực trả nợ trong kỳ và ổn định dòng tiền.

Đối với doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh, cơ cấu thu nợ tiếp tục nghiêng về trung và dài hạn, khi giá trị thu nợ tăng từ 62.210 triệu đồng năm 2023 lên 120.771 triệu đồng năm 2025, tương ứng tỷ trọng tăng từ 63,02% lên 69,55%. Kết quả này không chỉ đến từ khả năng trả nợ của khách hàng, mà còn phản ánh cách VPBank Hội An tổ chức quản lý khoản vay theo hướng chủ động và sát với hoạt động kinh doanh thực tế. Cụ thể, đối với các khoản vay trung và dài hạn, ngân hàng không quản lý theo kiểu đến hạn mới thu, mà triển khai theo từng chu kỳ kinh doanh. Cán bộ tín dụng thường phân nhóm khách hàng theo ngành nghề (lưu trú, ăn uống, bán lẻ...) để dự đoán dòng tiền theo mùa du lịch, từ đó xây dựng lịch thu nợ linh hoạt ngay từ khi ký hợp đồng. Trong quá trình vay, ngân hàng còn kết hợp kiểm soát dòng tiền qua tài khoản thanh toán tại VPBank, qua đó nắm được doanh thu thực tế thay vì chỉ dựa vào báo cáo của khách hàng. Khi phát hiện doanh thu có dấu hiệu giảm, cán bộ sẽ chủ động trao đổi sớm để điều chỉnh kỳ trả nợ hoặc cơ cấu lại dòng tiền, tránh phát sinh nợ quá hạn. Chính cách quản lý này giúp các khoản vay trung và dài hạn dù có thời gian thu hồi dài nhưng vẫn duy trì được tiến độ trả nợ tương đối ổn định.

Trong khi đó, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng từ 36.508 triệu đồng năm 2023 lên 52.871 triệu đồng năm 2025 nhưng tỷ trọng lại giảm từ 36,98% xuống 30,45%. Điểm đáng chú ý ở đây không nằm ở quy mô, mà ở đặc điểm khách hàng: phần lớn là hộ kinh doanh nhỏ, ít có hệ thống sổ sách rõ ràng và phụ thuộc nhiều vào dòng tiền mặt. Do đó, thay vì áp dụng một cách thu nợ cứng nhắc, ngân hàng phải sử dụng các biện pháp linh hoạt hơn như chia nhỏ kỳ trả nợ, thu nợ theo tuần hoặc theo tháng đối với một số trường hợp, hoặc yêu cầu luân chuyển doanh thu qua tài khoản để kiểm soát dòng tiền. Bên cạnh đó, khả năng thích ứng của chính khách hàng cũng được cải thiện rõ rệt, khi nhiều hộ kinh doanh đã quen dần với việc quản lý dòng tiền, chủ động giữ một phần doanh thu để trả nợ thay vì sử dụng toàn bộ cho hoạt động kinh doanh như trước.

Xét về dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh theo thời hạn, dư nợ trung và dài hạn tăng từ 160.891 triệu đồng năm 2023 lên 187.167 triệu đồng năm 2025 và luôn duy trì trên 70% tổng dư nợ, trong khi dư nợ ngắn hạn chỉ tăng nhẹ từ 67.873 lên 76.245 triệu đồng và có xu hướng giảm về tỷ trọng. Điều này cho thấy chi nhánh đang tập trung nhiều hơn vào các khoản vay phục vụ đầu tư, mở rộng cơ sở kinh doanh, lưu trú và dịch vụ du lịch trên địa bàn Hội An. Việc dư nợ trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao phản ánh nhu cầu vốn của khách hàng chủ yếu gắn với đầu tư tài sản cố định, cải tạo cơ sở vật chất hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh trong dài hạn. Đồng thời, ngân hàng cũng có xu hướng lựa chọn khách hàng kỹ hơn đối với các khoản vay trung và dài hạn, ưu tiên những khách hàng có phương án kinh doanh khả thi, dòng tiền tương đối ổn định và tài sản đảm bảo phù hợp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong quá trình cho vay.

Đối với dư nợ ngắn hạn, việc tăng chậm và giảm dần tỷ trọng không phải do ngân hàng thu hẹp hoạt động mà thể hiện rõ sự điều chỉnh theo hướng chọn lọc khách hàng và kiểm soát rủi ro chặt chẽ hơn. Cụ thể, VPBank Hội An không còn mở rộng cho vay đại trà đối với nhóm hộ kinh doanh có dòng tiền phụ thuộc mạnh vào mùa vụ du lịch, mà chuyển sang đánh giá kỹ lịch sử doanh thu, tần suất quay vòng vốn và khả năng trả nợ thực tế. Những khách hàng có dòng tiền chưa ổn định thường được CBTD tư vấn điều chỉnh hạn mức hoặc chuyển sang kỳ hạn phù hợp hơn để tránh áp lực trả nợ ngắn hạn. Đồng thời, ngân hàng cũng tăng cường theo dõi dòng tiền qua tài khoản, kiểm soát mục đích sử dụng vốn và chủ động can thiệp sớm khi phát hiện dấu hiệu rủi ro, qua đó vừa duy trì tăng trưởng dư nợ hợp lý, vừa đảm bảo chất lượng tín dụng.

Đáng chú ý, nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh chủ yếu tập trung ở nhóm trung và dài hạn (chiếm khoảng 69 – 72%), do đặc thù các khoản vay này có thời gian thu hồi dài, chịu nhiều tác động từ biến động thị trường. Tuy nhiên, nợ xấu trung và dài hạn đã giảm mạnh trong năm 2024 (giảm 42,30%) và chỉ tăng nhẹ trở lại năm 2025, trong khi tỷ lệ nợ xấu trung và dài hạn duy trì ổn định ở mức khoảng 0,32%, cho thấy ngân hàng đã kiểm soát khá tốt rủi ro. Đối với ngắn hạn, nợ xấu chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng có xu hướng tăng nhẹ, có thể do ảnh hưởng từ biến động ngắn hạn của thị trường như lượng khách du lịch, sức mua và chi phí đầu vào. Các khoản vay trung và dài hạn, VPBank Hội An có xu hướng lựa chọn khách hàng kỹ hơn ngay từ đầu, ưu tiên những trường hợp có dòng tiền ổn định, lịch sử CIC của khách hàng và có tài sản đảm bảo pháp lý phù

hợp. Sau khi giải ngân, khoản vay được theo dõi theo từng giai đoạn cụ thể như tiến độ hoàn thiện cơ sở kinh doanh, thời điểm bắt đầu phát sinh doanh thu và khả năng duy trì dòng tiền. Nhờ đó, ngân hàng có thể sớm nhận diện những biến động trong hoạt động kinh doanh để kịp thời trao đổi, điều chỉnh phương án trả nợ nếu cần, thay vì chờ đến khi phát sinh vấn đề.

Nhìn chung, cơ cấu cho vay sản xuất kinh doanh theo thời hạn tại VPBank Hội An đang chuyển dịch theo hướng gia tăng tỷ trọng trung và dài hạn, phù hợp với nhu cầu đầu tư và phát triển kinh doanh tại địa phương. Đồng thời, việc duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp cho thấy ngân hàng đã thực hiện hiệu quả các hoạt động như thẩm định, quản lý khoản vay và kiểm soát rủi ro, góp phần đảm bảo chất lượng cho vay trong bối cảnh mở rộng quy mô

2.3.2.4. Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo ngành nghề tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi Nhánh Quảng Nam – PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

Bảng 2.7: Tình hình cho vay SXKD phân theo ngành nghề tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay SXKD	132.518	100	158.642	100	194.865	100	26.124	19,71	36.223	22,83
Thương mại - Dịch vụ - Du lịch	97.864	73,85	120.315	75,84	149.276	76,60	22.451	22,94	28.961	24,07
Sản xuất - Tiểu thủ công nghiệp	21.743	16,41	24.586	15,50	28.437	14,59	2.843	13,08	3.851	15,66
Các ngành kinh doanh khác	12.911	9,74	13.741	8,66	17.152	8,80	830	6,43	3.411	24,82
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	100	145.217	100	173.642	100	46.499	47,10	28.425	19,57
Thương mại - Dịch vụ - Du lịch	72.904	73,85	110.562	76,14	133.285	76,76	37.658	51,65	22.723	20,55
Sản xuất - Tiểu thủ công nghiệp	16.538	16,75	21.247	14,63	24.968	14,38	4.709	28,47	3.721	17,51
Các ngành kinh doanh khác	9.276	9,40	13.408	9,23	15.389	8,86	4.132	44,55	1.981	14,77
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	100	242.189	100	263.412	100	13.425	5,87	21.223	8,76
Thương mại - Dịch vụ - Du lịch	167.952	73,42	177.705	73,37	193.696	73,53	9.753	5,81	15.991	9,00
Sản xuất - Tiểu thủ công nghiệp	37.846	16,54	41.185	17,01	44.654	16,95	3.339	8,82	3.469	8,42

Các ngành kinh doanh khác	22.966	10,04	23.299	9,62	25.062	9,51	333	1,45	1.763	7,57
Nợ xấu SXKD	1.323	100	789	100	873	100	-534	-40,36	84	10,65
Thương mại - Dịch vụ - Du lịch	1012	76,49	612	77,57	684	78,35	-400	-39,53	72	11,76
Sản xuất - Tiểu thủ công nghiệp	196	14,81	112	14,20	118	13,52	-84	-42,86	6	5,36
Các ngành kinh doanh khác	115	8,69	65	8,24	71	8,13	-50	-43,48	6	9,23
Tỷ lệ nợ xấu SXKD (%)	0,58		0,26		0,30					
Thương mại - Dịch vụ - Du lịch	0,60		0,34		0,35					
Sản xuất - Tiểu thủ công nghiệp	0,52		0,27		0,26					
Các ngành kinh doanh khác	0,50		0,28		0,28					

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VP VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Xét theo ngành nghề, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - PGD Hội An cho thấy sự phân bổ rõ ràng theo đặc điểm kinh tế địa phương, với trọng tâm là lĩnh vực thương mại, dịch vụ, du lịch.

Đối với doanh số cho vay sản xuất kinh doanh, nhóm thương mại, dịch vụ, du lịch luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và có xu hướng tăng từ 73,85% năm 2023 lên 76,60% năm 2025, với quy mô tăng từ 97.864 triệu đồng lên 149.276 triệu đồng. Điều này phản ánh đúng đặc điểm kinh tế của Hội An, địa bàn phụ thuộc lớn vào du lịch. Nhu cầu vốn chủ yếu phát sinh từ các hoạt động như kinh doanh lưu trú (homestay, khách sạn), nhà hàng, cửa hàng lưu niệm và dịch vụ du lịch. Không chỉ dừng ở bổ sung vốn lưu động theo mùa vụ, khách hàng còn có xu hướng vay để cải tạo, nâng cấp cơ sở kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Ngược lại, cho vay ngành nghề Sản xuất – Tiểu thủ công nghiệp duy trì tỷ trọng khoảng 14 – 16% và giảm nhẹ qua các năm. Đây là nhóm ngành đặc trưng của Hội An với các hoạt động như sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, làng nghề truyền thống (đèn lồng, gốm, mộc...). Nhu cầu vay vốn chủ yếu phục vụ mua nguyên vật liệu, duy trì sản xuất và cải tiến mẫu mã. Tuy nhiên, do quy mô nhỏ và phụ thuộc nhiều vào đầu ra du lịch, tốc độ tăng trưởng của nhóm này không cao. Đối với các ngành kinh doanh khác, tỷ trọng luôn dưới 10% nhưng có xu hướng tăng nhẹ, đặc biệt năm 2025 tăng trưởng 24,82%. Nhóm này bao gồm các hoạt động như kinh doanh vận tải nhỏ (xe du lịch, xe hợp đồng), dịch vụ làm đẹp (spa, salon), kinh doanh online, cửa hàng tiện lợi sửa chữa bảo trì....Việc gia tăng tỷ trọng cho thấy ngân hàng đang từng bước mở rộng sang các lĩnh vực ngoài du lịch nhằm đa dạng hóa danh mục cho vay.

Về doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh, cơ cấu thu nợ giữa các ngành có sự tương đồng rõ với cơ cấu cho vay. Nhóm thương mại, dịch vụ, du lịch vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu, tăng từ 72.904 triệu đồng năm 2023 lên 110.562 triệu đồng năm 2024 và đạt 133.285 triệu đồng năm 2025, tương ứng tỷ trọng từ 73,85% lên 76,76%. Điều này cho thấy dù hoạt động kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi tính mùa vụ du lịch, nhóm khách hàng này vẫn tạo được dòng tiền để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Trên thực tế, ngân hàng không chỉ theo dõi theo kỳ hạn trả nợ mà còn bám sát dòng tiền kinh doanh của khách hàng, đặc biệt vào các giai đoạn cao thấp điểm du lịch để chủ động nhắc nợ hoặc điều chỉnh lịch trả phù hợp. Đối với ngành sản xuất – tiểu thủ công nghiệp, doanh số thu nợ tăng từ 16.538 triệu đồng lên 24.968 triệu đồng nhưng tỷ trọng giảm từ 16,75% xuống 14,38%, phản ánh khả năng trả nợ ổn định nhưng quy mô hoạt động chưa mở rộng mạnh. Nhóm khách hàng này thường có chu kỳ sản xuất tương đối đều, ít biến động lớn nên việc thu nợ mang tính đều đặn hơn là tăng trưởng đột biến. Trong khi đó, các ngành kinh doanh khác có doanh số thu nợ tăng từ 9.276 lên 15.389 triệu đồng, nhưng tỷ trọng chỉ dao động quanh mức 8 - 9%. Đây chủ yếu là các khoản vay nhỏ, ngân hàng thường áp dụng hình thức thu nợ linh hoạt, kết hợp thu nợ qua tài khoản thanh toán hoặc dòng tiền bán hàng để hạn chế phát sinh chậm trả.

Về dư nợ cuối kỳ cho vay sản xuất kinh doanh, cơ cấu vẫn tập trung vào nhóm thương mại, dịch vụ, du lịch với quy mô tăng từ 167.952 triệu đồng năm 2023 lên 193.696 triệu đồng năm 2025, chiếm khoảng 73,5% tổng dư nợ. Việc duy trì tỷ trọng cao ở nhóm này không chỉ xuất phát từ đặc thù kinh tế địa phương mà còn từ cách ngân hàng lựa chọn khách hàng, ưu tiên các hộ kinh doanh có vị trí thuận lợi, dòng tiền rõ ràng hoặc có lịch sử tín dụng ổn định. Tuy nhiên, ngân hàng không mở rộng dàn trải mà có xu hướng giữ chất lượng, thể hiện ở việc dư nợ nhóm sản xuất, tiểu thủ công nghiệp tăng đều từ 37.846 lên 44.654 triệu đồng và nhóm ngành khác tăng từ 22.966 lên 25.062 triệu đồng nhưng vẫn duy trì tỷ trọng dưới 10%. Điều này cho thấy chi nhánh có sự cân đối nhằm hạn chế rủi ro tập trung.

Về nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh, quy mô nợ xấu giảm mạnh từ 1.323 triệu đồng năm 2023 xuống 789 triệu đồng năm 2024, sau đó tăng nhẹ lên 873 triệu đồng năm 2025. Trong đó, nhóm thương mại, dịch vụ, du lịch chiếm tỷ trọng lớn nhất, từ 1.012 triệu đồng năm 2023 giảm xuống 612 triệu đồng năm 2024 và tăng lên 684 triệu đồng

năm 2025. Điều này phản ánh đây là nhóm khách hàng chiếm tỷ trọng cho vay lớn và chịu tác động trực tiếp từ biến động thị trường du lịch, sức mua và chi phí đầu vào. Tuy nhiên, mức tăng trở lại trong năm 2025 không lớn, cho thấy ngân hàng vẫn kiểm soát được rủi ro ở mức chấp nhận được. Ở nhóm sản xuất, tiểu thủ công nghiệp, nợ xấu duy trì ở mức thấp và tương đối ổn định, từ 196 triệu đồng năm 2023 xuống 112 triệu đồng năm 2024 rồi tăng nhẹ lên 118 triệu đồng năm 2025. Nhóm ngành khác có nợ xấu thấp nhất, từ 115 triệu đồng năm 2023 xuống 65 triệu đồng năm 2024 và tăng nhẹ lên 71 triệu đồng năm 2025, chủ yếu do khoản vay nhỏ và phân tán, dễ kiểm soát.

Đối với tỷ lệ nợ xấu cho vay sản xuất kinh doanh, các ngành đều được duy trì ở mức thấp dưới 1%. Cụ thể, nhóm thương mại, dịch vụ, du lịch giảm từ 0,60% năm 2023 xuống 0,34% năm 2024 và tăng nhẹ lên 0,35% năm 2025; ngành sản xuất – tiểu thủ công nghiệp giảm từ 0,52% năm 2023 xuống 0,26% năm 2025; nhóm ngành khác dao động quanh mức 0,28 - 0,50% từ năm 2023 đến 2025. Kết quả này cho thấy chất lượng tín dụng được đảm bảo. Nguyên nhân không chỉ đến từ khâu thẩm định ban đầu mà còn từ việc ngân hàng theo dõi sát hoạt động kinh doanh, chủ động làm việc với khách hàng khi có dấu hiệu giảm doanh thu, từ đó kịp thời điều chỉnh phương án trả nợ phù hợp với dòng tiền thực tế. Ngân hàng đã có chính sách sản phẩm, lãi suất và quản lý khoản vay tương đối phù hợp với từng ngành nghề cụ thể.

2.3.2.5. *Thực trạng cho vay Sản xuất kinh doanh phân theo tài sản đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025*

Bảng 2.8: Tình hình cho vay SXKD phân theo TSDB tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023		NĂM 2024		NĂM 2025		CHÊNH LỆCH			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay SXKD	132.518	100	158.642	100	194.865	100	26.124	19,71	36.223	22,83
Đảm bảo bằng tài sản	116.884	88,20	142.018	89,52	176.142	90,39	25.134	21,50	34.124	24,03
Đảm bảo không bằng tài sản	15.634	11,80	16.624	10,48	18.723	9,61	990	6,33	2.099	12,63
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	100	145.217	100	173.642	100	46.499	47,10	28.425	19,57
Đảm bảo bằng tài sản	87.102	88,23	130.996	90,21	157.324	90,60	43.894	50,39	26.328	20,10

Đảm bảo không bằng tài sản	11.616	11,77	14.221	9,79	16.318	9,40	2.605	22,43	2.097	14,75
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	100	242.189	100	263.412	100	13.425	5,87	21.223	8,76
Đảm bảo bằng tài sản	201.887	88,25	212.909	87,91	231.727	87,97	11.022	5,46	18.818	8,84
Đảm bảo không bằng tài sản	26.877	11,75	29.280	12,09	31.685	12,03	2.403	8,94	2.405	8,21
Nợ xấu SXKD	1.323	100	789	100	873	100	-534	-40,36	84	10,65
Đảm bảo bằng tài sản	1.106	83,60	688	87,20	781	89,46	-418	-37,79	93	13,52
Đảm bảo không bằng tài sản	217	16,40	101	12,80	92	10,54	-116	-53,46	-9	-8,91
Tỷ lệ nợ xấu SXKD (%)	0,58		0,26		0,30					
Đảm bảo bằng tài sản	0,55		0,32		0,34					
Đảm bảo không bằng tài sản	0,81		0,34		0,29					

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Về doanh số cho vay sản xuất kinh doanh, đối với cho vay bằng tài sản tỷ trọng tăng từ 88,20% năm 2023 lên 90,39% năm 2025 cho thấy chi nhánh đang chủ động kiểm soát rủi ro ngay từ khâu cấp tín dụng. Thực tế, trong quá trình thẩm định, cán bộ tín dụng không chỉ dừng ở việc xét nhu cầu vay mà còn đánh giá kỹ giá trị, tính pháp lý và khả năng thanh khoản của tài sản, đặc biệt là bất động sản gắn với hoạt động kinh doanh tại Hội An. Bên cạnh đó, ngân hàng còn định hướng khách hàng chuyển sang vay thế chấp khi có điều kiện, vừa giúp nâng hạn mức vay, vừa kéo dài thời gian trả nợ phù hợp hơn với chu kỳ kinh doanh, từ đó giảm áp lực tài chính trong ngắn hạn. Đây là cách tiếp cận mang tính thực tế, vừa hỗ trợ khách hàng, vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng khi quy mô tín dụng tăng lên. Ngoài ra, ngân hàng còn linh hoạt chấp nhận tài sản của người thân hoặc giấy tờ có giá, giúp mở rộng khả năng tiếp cận vốn nhưng vẫn đảm bảo an toàn.

Đối với cho vay sản xuất kinh doanh đảm bảo không bằng tài sản (vay tín chấp) tuy vẫn tăng nhẹ từ 15.643 triệu đồng năm 2023 lên 18.723 triệu đồng năm 2025, tuy nhiên tỷ trọng lại giảm từ 11,80% 2023 xuống còn 9,61% năm 2025, cho thấy ngân hàng vẫn luôn cảnh nhắc với nhóm khách hàng có rủi ro cao hơn, do không có tài sản đi kèm. Các khoản vay này chủ yếu nhằm đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn lưu động ngắn hạn, nhập hàng, thanh toán chi phí vận hành hoặc phục vụ hoạt động kinh doanh mang tính thời vụ tại địa bàn Hội An như lưu trú, ăn uống, bán hàng lưu niệm và dịch vụ du lịch. Do đặc thù Hội An phụ thuộc lớn vào lượng khách du lịch và tính mùa vụ của thị trường,

nguồn thu của nhiều hộ kinh doanh thường biến động theo thời điểm trong năm. Vì vậy, ngân hàng áp dụng chính sách xét duyệt khá chặt chẽ đối với nhóm vay tín chấp, chủ yếu ưu tiên các khách hàng có quan hệ giao dịch lâu năm, lịch sử tín dụng tốt trên hệ thống CIC, doanh thu ổn định và dòng tiền kinh doanh rõ ràng. Đồng thời, cán bộ tín dụng cũng tăng cường theo dõi tình hình kinh doanh thực tế và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm hạn chế phát sinh nợ xấu đối với nhóm vay không có tài sản đảm bảo.

Doanh số thu nợ, cùng với việc cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 132.518 triệu đồng lên 194.865 triệu đồng, thu nợ cũng tăng tương ứng từ 98.718 triệu đồng lên 173.642 triệu đồng, trong đó phần lớn đến từ các khoản vay có tài sản đảm bảo. Kết quả này không chỉ đến từ yếu tố tài sản đảm bảo mà chủ yếu nằm ở cách ngân hàng quản lý khoản vay sau giải ngân. Cán bộ tín dụng thường xuyên theo dõi tình hình kinh doanh của khách hàng theo từng giai đoạn, nhất là những thời điểm thấp điểm du lịch, từ đó chủ động nhắc nợ sớm hoặc trao đổi trực tiếp để khách hàng chủ động cân đối dòng tiền. Việc khuyến khích khách hàng thực hiện giao dịch qua tài khoản tại VPBank cũng giúp kiểm soát dòng tiền sát hơn, nhờ đó việc thu hồi nợ mang tính chủ động thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào kỳ hạn. Khoản thu đảm bảo không bằng tài sản cũng tăng nhưng tốc độ chậm hơn từ 11.616 triệu đồng năm 2023 lên 16.318 triệu đồng năm 2025 nhưng tỷ trọng vẫn thấp dao động giảm từ khoảng 11% về 9%. Cho thấy ngân hàng vẫn gặp nhiều khó khăn trong công tác thu hồi nợ từ nhóm khách hàng này, đồng thời cũng thể hiện hiệu quả của nhóm vay không bằng tài sản so với đảm bảo bằng tài sản.

Về dư nợ cuối kỳ, dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 228.764 triệu đồng năm 2023 lên 263.412 triệu đồng năm 2025, trong đó các khoản vay có TSĐB vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu. Điều này phản ánh rõ định hướng tăng trưởng có kiểm soát, tập trung vào các khoản vay gắn với tài sản và hoạt động kinh doanh cụ thể. Trên thực tế, phần lớn các khoản vay này phục vụ nâng cấp cơ sở lưu trú, mở rộng nhà hàng hoặc cải tạo hoạt động kinh doanh, nên thường có thời hạn trung và dài hạn. Điều này vừa giúp khách hàng có nguồn vốn ổn định, vừa giúp ngân hàng kiểm soát rủi ro thông qua tài sản và dòng tiền hình thành từ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, do tài sản đảm bảo chủ yếu là bất động sản du lịch, ngân hàng vẫn phải thường xuyên rà soát lại giá trị tài sản để tránh rủi ro khi thị trường biến động. Trong khi đó khoản vay không có tài sản đảm bảo tăng

nhẹ từ 26.877 triệu đồng năm 2023 lên 31.685 triệu đồng năm 2025 cho thấy ngân hàng vẫn thận trọng hơn với các khoản vay có rủi ro.

Về tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu trong hoạt động cho vay SXKD, số liệu cho thấy chất lượng tín dụng tại VPBank - PGD Hội An nhìn chung vẫn được kiểm soát ở mức an toàn trong giai đoạn 2023 – 2025. Cụ thể, nợ xấu SXKD giảm từ 1.323 triệu đồng năm 2023 xuống 789 triệu đồng năm 2024, sau đó tăng nhẹ lên 873 triệu đồng năm 2025; tương ứng tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,58% năm 2023 xuống 0,26% năm 2024 và tăng nhẹ lên 0,30% năm 2025. Kết quả này cho thấy công tác quản lý và kiểm soát tín dụng của chi nhánh đã có nhiều cải thiện, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động kinh doanh tại Hội An còn chịu ảnh hưởng bởi tính mùa vụ du lịch và biến động lượng khách. Cán bộ tín dụng duy trì thực hiện kiểm soát sau giải ngân để kịp thời phát hiện những khoản vay có khả năng rơi vào nợ xấu, nắm bắt những khó khăn của khách hàng qua đó ngân hàng có thể chủ động nhắc nhở khách hàng nghĩa vụ trả nợ, hỗ trợ điều chỉnh phương án trả nợ phù hợp khi cần thiết và hạn chế phát sinh nợ quá hạn.

Trong cơ cấu nợ xấu, nhóm cho vay có tài sản đảm bảo luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu, với giá trị lần lượt đạt 1.106 triệu đồng năm 2023, 688 triệu đồng năm 2024 và 781 triệu đồng năm 2025, chiếm tương ứng 83,60%, 87,20% và 89,46% tổng nợ xấu sản xuất kinh doanh. Đồng thời, tỷ lệ nợ xấu của nhóm này cũng được duy trì ở mức tương đối thấp, lần lượt là 0,55%, 0,32% và 0,34%. Điều này cho thấy mặc dù quy mô cho vay có tài sản đảm bảo ngày càng mở rộng, ngân hàng vẫn kiểm soát tương đối tốt chất lượng tín dụng thông qua việc thẩm định chặt chẽ và giám sát sau cho vay. Tuy nhiên, một số khách hàng vẫn gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh, doanh thu sụt giảm hoặc sử dụng vốn chưa hiệu quả dẫn đến phát sinh nợ quá hạn. Ngoài ra, tại Hội An, tài sản đảm bảo chủ yếu là nhà ở, khách sạn, homestay hoặc mặt bằng kinh doanh phục vụ du lịch nên khi thị trường du lịch trầm lắng, việc xử lý tài sản để thu hồi nợ có thể gặp khó khăn về thanh khoản.

Đối với nhóm cho vay không có tài sản đảm bảo, nợ xấu giảm từ 217 triệu đồng năm 2023 xuống 101 triệu đồng năm 2024 và còn 92 triệu đồng năm 2025; đồng thời tỷ lệ nợ xấu cũng giảm mạnh từ 0,81% năm 2023 xuống 0,34% năm 2024 và còn 0,29% năm 2025. Điều này cho thấy ngân hàng đã thận trọng hơn trong hoạt động cho vay tín chấp, chủ yếu lựa chọn các khách hàng có lịch sử tín dụng tốt trên CIC, quan hệ giao dịch lâu

năm, dòng tiền ổn định và khả năng trả nợ rõ ràng. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cũng thường xuyên theo dõi tình hình kinh doanh thực tế, duy trì liên hệ với khách hàng và kiểm tra mục đích sử dụng vốn nhằm kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro và hạn chế phát sinh nợ xấu

2.3.2.6. *Hiệu quả hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi Nhánh Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 - 2025*

Bảng 2.9: Bảng hiệu quả cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An giai đoạn 2023 – 2025

(ĐVT: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM 2023	NĂM 2024	NĂM 2025	CHÊNH LỆCH	
				2024/2023	2025/2024
Doanh số cho vay SXKD	132.518	158.642	194.865	26.124	36.223
Doanh số thu nợ SXKD	98.718	145.217	173.642	46.499	28.425
Hệ số thu nợ SXKD	0,74	0,92	0,89	0,18	-0,02
Dư nợ cuối kỳ SXKD	228.764	242.189	263.412	13.425	21.223
Dư nợ bình quân trong kỳ	221.575	235.477	252.801	13.902	17.324
Vòng quay vốn tín dụng	0,45	0,62	0,69	0,17	0,07

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp - VPBank - CN Quảng Nam - PGD Hội An)

Xét về hệ số thu nợ SXKD, có thể thấy khả năng thu hồi nợ của chi nhánh có sự cải thiện rõ rệt trong giai đoạn 2023 - 2025. Cụ thể, hệ số này tăng từ 0,74 năm 2023 lên 0,92 năm 2024, sau đó giảm nhẹ xuống 0,89 năm 2025. Kết quả này cho thấy ngân hàng đã làm tốt hơn trong việc thu hồi các khoản đã cho vay, đặc biệt trong năm 2024. Nguyên nhân chủ yếu là do sau giai đoạn khó khăn, hoạt động kinh doanh của khách hàng dần ổn định trở lại, cùng với đó là các chính sách hỗ trợ từ ngân hàng như điều chỉnh thời hạn trả nợ, áp dụng mức lãi suất phù hợp, giúp khách hàng trả nợ đều hơn. Đồng thời, ngân hàng cũng nâng cao công tác thẩm định và giám sát khoản vay, góp phần hạn chế phát sinh các khoản nợ khó thu hồi.

Bên cạnh đó, vòng quay vốn tín dụng cũng phản ánh rõ hiệu quả sử dụng vốn. Chỉ tiêu này tăng từ 0,45 năm 2023 lên 0,62 năm 2024 và đạt 0,69 năm 2025, cho thấy tốc độ luân chuyển vốn ngày càng nhanh, dòng tiền được quay vòng hiệu quả hơn. Sự cải thiện này có được nhờ ngân hàng từng bước cân đối giữa tốc độ cho vay và thu nợ, đồng thời ưu tiên giải ngân vào các lĩnh vực có dòng tiền ổn định như thương mại, dịch vụ, du lịch tại Hội An. Ngoài ra, việc tăng cường quản lý sau cho vay, theo dõi sát tình hình kinh doanh và nhắc nợ khách hàng cũng góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi vốn.

2.4 Đánh giá hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

2.4.1 Kết quả đạt được

Trong giai đoạn 2023 - 2025, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An đã đạt được nhiều kết quả tích cực cả về quy mô lẫn chất lượng tín dụng.

Tăng trưởng doanh số cho vay: Doanh số cho vay sản xuất kinh doanh tăng liên tục qua các năm, từ 132.518 triệu đồng năm 2023 lên 194.565 triệu đồng năm 2025. Điều này cho thấy VPBank Hội An đã mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng, đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ hoạt động kinh doanh trên địa bàn, đặc biệt là các hộ kinh doanh cá thể, dịch vụ lưu trú, ăn uống và du lịch tại Hội An

Doanh số thu nợ cho vay sản xuất kinh doanh cũng tăng trưởng tích cực từ 98.718 triệu đồng năm 2023 lên 173.642 triệu đồng năm 2025, phản ánh khả năng thu hồi vốn tương đối tốt và sử dụng vốn vay của khách hàng được cải thiện. Điều này góp phần giúp vòng quay vốn tín dụng được duy trì ổn định, hạn chế tình trạng vốn bị ứ đọng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 228.764 triệu đồng năm 2023 lên 263.412 triệu đồng năm 2025, cho thấy quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng và duy trì tăng trưởng qua các năm. Cơ cấu dư nợ tập trung chủ yếu ở nhóm khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ lẻ, phù hợp với đặc điểm kinh tế tại địa phương. VPBank Hội An đã từng bước xây dựng được tệp khách hàng tương đối bền vững, đặc biệt là các khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, lịch sử tín dụng tốt và hoạt động kinh doanh có dòng tiền khá đều đặn.

Tỷ lệ nợ xấu sản xuất kinh doanh được duy trì ở mức thấp, lần lượt là 0,58% năm 2023, 0,26% năm 2024 và 0,30% năm 2025. Điều này cho thấy công tác thẩm định, xét duyệt cho vay sản xuất kinh doanh và quản lý sau cho vay được thực hiện tương đối chặt chẽ. Cán bộ tín dụng thường xuyên theo dõi tình hình kinh doanh, dòng tiền và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm kịp thời phát hiện dấu hiệu rủi ro và có biện pháp xử lý phù hợp. Đồng thời, ngân hàng cũng ưu tiên các khoản vay có tài sản đảm bảo, khách hàng có lịch sử tín dụng tốt trên CIC và quan hệ giao dịch lâu năm nhằm nâng cao khả năng thu hồi vốn.

Ngoài ra, VPBank Hội An cũng từng bước đẩy mạnh hoạt động marketing và ứng dụng công nghệ trong hoạt động tín dụng. Chi nhánh triển khai quảng bá sản phẩm vay vốn qua nền tảng số, mạng xã hội và các chương trình chăm sóc khách hàng nhằm mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng địa phương. Đồng thời, ngân hàng cũng ứng dụng công nghệ trong quản lý hồ sơ tín dụng, tra cứu CIC và hỗ trợ tư vấn trực tuyến, qua đó góp phần hỗ trợ xử lý hồ sơ nhanh hơn và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

2.4.2 Những khó khăn tồn tại

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được trong giai đoạn 2023 - 2025, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Hội An vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định trong công tác tín dụng, quản trị rủi ro và tiếp cận khách hàng. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, quy trình và thủ tục cho vay sản xuất kinh doanh hiện nay mặc dù đã được cải tiến theo hướng kiểm soát rủi ro chặt chẽ, tuy nhiên trên thực tế vẫn còn gây khó khăn cho một bộ phận khách hàng tại địa bàn Hội An. Phần lớn khách hàng là hộ kinh doanh cá thể, cơ sở lưu trú nhỏ hoặc kinh doanh gia đình nên chưa quen với việc chuẩn bị hồ sơ tài chính và chứng từ theo yêu cầu của ngân hàng. Để được xét duyệt khoản vay, khách hàng thường phải cung cấp nhiều loại giấy tờ như căn cước công dân, giấy phép kinh doanh, sao kê tài khoản, giấy tờ chứng minh nguồn thu, hóa đơn đầu vào đầu ra, hợp đồng thuê mặt bằng, hồ sơ pháp lý tài sản đảm bảo,... Trong khi đó, nhiều hộ kinh doanh hoạt động theo kinh nghiệm thực tế, chưa lưu trữ chứng từ đầy đủ hoặc doanh thu chưa thể hiện rõ qua tài khoản ngân hàng nên việc bổ sung hồ sơ thường kéo dài nhiều lần. Khiến không ít khách hàng cảm thấy thủ tục còn phức tạp, mất nhiều thời

gian và khó tiếp cận vốn, do vậy nhiều khách hàng chấp nhận vay vốn ở tín dụng đen với mức lãi suất cao hơn nhiều.

Thứ hai, tài sản đảm bảo trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại PGD Hội An chủ yếu là nhà ở, homestay, khách sạn nhỏ hoặc mặt bằng kinh doanh phục vụ du lịch. Tuy nhiên, một số tài sản vẫn còn tồn tại vấn đề liên quan đến giấy tờ pháp lý, tài sản thuộc sở hữu chung hoặc liên quan đến quy hoạch, làm kéo dài thời gian thẩm định và hoàn thiện hồ sơ vay vốn. Bên cạnh đó, giá trị và tính thanh khoản của các tài sản này phụ thuộc khá lớn vào tình hình thị trường du lịch và bất động sản địa phương. Khi thị trường trầm lắng, việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ thường gặp khó khăn do mất nhiều thời gian tìm kiếm người mua phù hợp hoặc giá trị tài sản giảm so với thời điểm định giá ban đầu. Điều này làm gia tăng áp lực cho ngân hàng trong công tác xử lý nợ và thu hồi vốn khi phát sinh rủi ro tín dụng.

Thứ ba, về nguồn thu và khả năng trả nợ của khách hàng tại Hội An cũng là một trong những yếu tố làm gia tăng áp lực quản trị rủi ro cho ngân hàng. Hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn chủ yếu phụ thuộc vào lĩnh vực du lịch, lưu trú, ăn uống và dịch vụ nên doanh thu của khách hàng thường không ổn định giữa các thời điểm trong năm. Vào mùa cao điểm du lịch, nhiều khách hàng có khả năng trả nợ khá tốt, tuy nhiên trong mùa thấp điểm hoặc khi thị trường du lịch biến động, doanh thu của các hộ kinh doanh có thể giảm mạnh, ảnh hưởng trực tiếp đến dòng tiền trả nợ ngân hàng. Thực tế vẫn tồn tại một số trường hợp khách hàng phải trả nợ chậm vài kỳ hoặc điều chỉnh thời hạn trả nợ do tốc độ xoay vòng vốn chậm hơn dự kiến. Đối với nhiều hộ kinh doanh nhỏ, nguồn tiền kinh doanh và chi tiêu cá nhân chưa được tách biệt rõ ràng nên ngân hàng gặp khó khăn trong việc đánh giá chính xác khả năng tài chính thực tế của khách hàng.

Thứ tư, về nguồn nhân lực và công tác quản lý khách hàng sau cho vay, Khối lượng hồ sơ vay vốn sản xuất kinh doanh ngày càng tăng trong khi số lượng cán bộ tín dụng tại PGD Hội An còn hạn chế khiến một cán bộ thường phải đảm nhiệm nhiều công việc cùng lúc như tìm kiếm khách hàng, hướng dẫn hồ sơ, thẩm định thực tế, giải ngân và theo dõi thu hồi nợ. Đối với các khoản vay nhỏ lẻ nhưng số lượng nhiều, cán bộ tín dụng phải thường xuyên di chuyển để kiểm tra hoạt động kinh doanh thực tế của khách hàng tại nhiều khu vực khác nhau trên địa bàn Hội An. Sau khi giải ngân, cán bộ tín dụng phải theo dõi tình hình sử dụng vốn, doanh thu và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm

kịp thời phát hiện các khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Tuy nhiên, nhiều hoạt động kinh doanh tại Hội An mang tính mùa vụ, doanh thu biến động theo lượng khách du lịch nên việc đánh giá dòng tiền thực tế đôi khi chưa thật sự chính xác. Trong các giai đoạn cao điểm, cán bộ tín dụng vừa phải xử lý hồ sơ mới vừa theo dõi các khoản vay cũ nên phần nào ảnh hưởng đến công tác kiểm tra sau vay và khả năng nhận diện sớm rủi ro tín dụng. Đối với những cán bộ còn ít kinh nghiệm, việc đánh giá khách hàng kinh doanh nhỏ lẻ hoặc nhận diện rủi ro từ biến động thị trường du lịch đôi khi vẫn còn hạn chế, ảnh hưởng đến chất lượng quản lý khoản vay trong thực tế.

Thứ năm, hoạt động marketing và ứng dụng công nghệ trong cho vay sản xuất kinh doanh tuy đã được ngân hàng chú trọng triển khai nhưng hiệu quả vẫn chưa thật sự đồng đều. Hoạt động quảng bá sản phẩm tín dụng tại địa phương chủ yếu vẫn dựa vào khách hàng quen biết, giới thiệu từ khách hàng cũ hoặc các chương trình triển khai chung từ hội sở. Các hoạt động truyền thông trực tiếp tại địa bàn vẫn chưa thật sự thường xuyên và chưa tiếp cận sâu đến nhóm hộ kinh doanh nhỏ lẻ tại khu vực chợ, tuyến phố du lịch hoặc cơ sở kinh doanh gia đình. Điều này khiến khả năng mở rộng tệp khách hàng mới của phòng giao dịch vẫn còn hạn chế so với tiềm năng thực tế của địa phương. Phần lớn khách hàng vay vốn tại Hội An là hộ kinh doanh nhỏ hoặc khách hàng lớn tuổi nên vẫn có thói quen giao dịch trực tiếp tại quầy thay vì sử dụng các nền tảng số. Nhiều khách hàng chưa quen với việc tra cứu khoản vay, cập nhật hồ sơ hoặc thực hiện giao dịch thông qua ứng dụng ngân hàng điện tử.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã trình bày khái quát về VPBank - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An và phân tích thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại phòng giao dịch trong giai đoạn 2023 - 2025. Thông qua các chỉ tiêu về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ và nợ xấu, có thể thấy hoạt động cho vay SXKD tại chi nhánh đạt được nhiều kết quả tích cực nhưng vẫn còn tồn tại một số khó khăn cần khắc phục. Trên cơ sở những kết quả phân tích ở chương này, đây sẽ là nền tảng để đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - PGD Hội An trong chương tiếp theo.

**CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH
VƯỢNG - CHI NHÁNH QUẢNG NAM - PHÒNG GIAO DỊCH HỘI AN**

**3.1. Định hướng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam
Thịnh Vượng - PGD Hội An**

***3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh
Quảng Nam - PGD Hội An***

Trong giai đoạn tới, VPBank - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An định hướng tiếp tục phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ hiện đại, lấy khách hàng làm trung tâm và nâng cao chất lượng dịch vụ làm nền tảng cạnh tranh. Trong bối cảnh kinh tế tại Hội An tiếp tục phát triển mạnh về du lịch, dịch vụ, lưu trú và kinh doanh hộ gia đình, ngân hàng xác định nhiệm vụ trọng tâm không chỉ là mở rộng quy mô hoạt động mà còn phải đảm bảo tăng trưởng an toàn, hiệu quả và bền vững.

VPBank Hội An định hướng xây dựng hình ảnh là ngân hàng năng động, thân thiện và dễ tiếp cận đối với khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh trên địa bàn. Ngân hàng sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng phục vụ tại quầy, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và tăng cường hỗ trợ khách hàng trong suốt quá trình giao dịch. Mỗi khách hàng khi đến giao dịch không chỉ được đáp ứng nhu cầu tài chính mà còn được tư vấn phù hợp với khả năng tài chính và nhu cầu thực tế, từ đó tạo sự tin tưởng và duy trì mối quan hệ lâu dài với ngân hàng.

Bên cạnh hoạt động giao dịch truyền thống, VPBank Hội An định hướng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động ngân hàng nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Ngân hàng sẽ tiếp tục khuyến khích khách hàng sử dụng ứng dụng VPBank NEO để thực hiện các giao dịch như chuyển khoản, thanh toán hóa đơn, tra cứu khoản vay, gửi tiết kiệm trực tuyến và quản lý tài chính cá nhân một cách thuận tiện hơn. Việc thúc đẩy khách hàng sử dụng VPBank NEO không chỉ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn góp phần gia tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn (CASA), tạo nguồn vốn ổn định với chi phí thấp cho ngân hàng. Đồng thời, ngân hàng cũng sẽ triển khai nhiều chương trình ưu đãi, hoàn tiền và tích điểm nhằm khuyến khích khách hàng duy trì thói quen giao dịch qua nền tảng số.

Trong xu hướng chuyển đổi số hiện nay, VPBank Hội An cũng định hướng mở rộng hoạt động quảng bá thương hiệu và sản phẩm thông qua các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, TikTok và website ngân hàng. Các nội dung truyền thông sẽ tập trung giới thiệu sản phẩm tín dụng, chương trình ưu đãi, hướng dẫn thủ tục vay vốn cũng như chia sẻ các thông tin tài chính phù hợp với khách hàng địa phương. Đồng thời, ngân hàng sẽ tăng cường các hoạt động tiếp cận trực tiếp tại khu dân cư, chợ truyền thống, tuyến phố du lịch và các hộ kinh doanh nhằm mở rộng tệp khách hàng tiềm năng và nâng cao hình ảnh thương hiệu trên địa bàn Hội An.

Ngoài ra VPBank Hội An cũng định hướng đẩy mạnh hoạt động truyền thông thông qua các chương trình đồng hành cùng giới trẻ. Ngân hàng có thể phối hợp triển khai các hoạt động giao lưu, sự kiện âm nhạc, chương trình giải trí, các sự kiện cộng đồng nhằm gia tăng độ nhận diện thương hiệu và tiếp cận khách hàng tiềm năng một cách gần gũi hơn. Bên cạnh đó, việc kết hợp quảng bá sản phẩm ngân hàng số, tài khoản thanh toán và ứng dụng VPBank NEO tại các sự kiện cũng góp phần thu hút khách hàng trẻ, tạo thói quen sử dụng dịch vụ tài chính số và mở rộng tệp khách hàng cá nhân trong thời gian tới.

Với mục tiêu mở rộng hoạt động kinh doanh, VPBank Hội An vẫn chú trọng công tác quản trị rủi ro và kiểm soát chất lượng tín dụng. Ngân hàng định hướng tiếp tục hoàn thiện quy trình thẩm định và xét duyệt tín dụng theo hướng chặt chẽ nhưng linh hoạt, phù hợp với đặc điểm khách hàng tại địa phương. Công tác kiểm tra và giám sát sau cho vay sẽ được thực hiện thường xuyên nhằm kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro, đảm bảo khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích và nâng cao khả năng thu hồi nợ.

VPBank Hội An xác định nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng trong quá trình phát triển lâu dài. Trong thời gian tới, ngân hàng sẽ tiếp tục chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên cả về chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng tư vấn khách hàng và khả năng ứng dụng công nghệ trong công việc. Việc xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, năng động và có tinh thần trách nhiệm cao sẽ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, gia tăng sự hài lòng của khách hàng và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của ngân hàng trong thời gian tới.

3.1.2. Định hướng cho vay sản xuất kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An

Trong thời gian tới, VPBank - Chi nhánh Quảng Nam - PGD Hội An định hướng tiếp tục phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh theo hướng tăng trưởng ổn định, an toàn và phù hợp với đặc điểm kinh tế tại địa phương. Trên cơ sở những kết quả tích cực đã đạt được trong giai đoạn 2023 - 2025, phòng giao dịch tiếp tục xác định cho vay sản xuất kinh doanh là một trong những hoạt động tín dụng trọng tâm, góp phần mở rộng quy mô khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Với đặc điểm kinh tế của Hội An tập trung chủ yếu vào lĩnh vực thương mại, dịch vụ, lưu trú và du lịch, VPBank Hội An định hướng ưu tiên phát triển cho vay đối với nhóm khách hàng hộ kinh doanh cá thể, cơ sở lưu trú, nhà hàng, quán ăn, cửa hàng bán lẻ và các mô hình kinh doanh dịch vụ nhỏ lẻ trên địa bàn. Ngân hàng sẽ tiếp tục mở rộng tệp khách hàng có hoạt động kinh doanh ổn định, nhu cầu vay vốn thường xuyên và có thiện chí hợp tác lâu dài nhằm xây dựng nguồn khách hàng bền vững và nâng cao khả năng tăng trưởng tín dụng trong thời gian tới.

Bên cạnh các sản phẩm cho vay truyền thống, VPBank Hội An định hướng tiếp tục phát triển và mở rộng các gói vay sản xuất kinh doanh phù hợp với từng nhóm khách hàng trên địa bàn. Hiện nay, ngân hàng đang triển khai nhiều sản phẩm như vay tín chấp sản xuất kinh doanh theo hạn mức, vay thế chấp sản xuất kinh doanh và vay sản xuất kinh doanh thông minh nhằm đáp ứng nhu cầu vốn linh hoạt của hộ kinh doanh và cá nhân kinh doanh nhỏ lẻ. Trong thời gian tới, phòng giao dịch sẽ tiếp tục đẩy mạnh tư vấn và tiếp cận khách hàng thông qua nền tảng số, website ngân hàng và ứng dụng VPBank NEO để giúp khách hàng dễ dàng tìm hiểu sản phẩm, đăng ký nhu cầu vay vốn và tiếp cận dịch vụ tài chính thuận tiện hơn.

VPBank Hội An định hướng nâng cao chất lượng cho vay sản xuất kinh doanh thông qua việc tăng cường công tác thẩm định và kiểm soát rủi ro tín dụng. Trong quá trình xét duyệt khoản vay, ngân hàng sẽ chú trọng đánh giá thực tế hoạt động kinh doanh, khả năng tạo dòng tiền, lịch sử tín dụng trên CIC và khả năng trả nợ của khách hàng thay vì chỉ phụ thuộc vào tài sản bảo đảm. Đối với các khách hàng có hoạt động kinh doanh ổn định và quan hệ tín dụng tốt, ngân hàng định hướng tạo điều kiện thuận lợi hơn trong

quá trình tiếp cận vốn nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và giữ chân khách hàng lâu dài.

Công tác quản lý sau giải ngân tiếp tục được ngân hàng chú trọng nhằm kiểm soát chất lượng tín dụng và hạn chế phát sinh nợ xấu. Cán bộ tín dụng sẽ thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, doanh thu kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng để kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro và có biện pháp hỗ trợ phù hợp. Đối với các khoản vay có dấu hiệu phát sinh khó khăn, ngân hàng sẽ chủ động trao đổi với khách hàng để đưa ra phương án xử lý phù hợp nhằm hạn chế phát sinh nợ quá hạn và nâng cao khả năng thu hồi vốn.

Trong xu hướng chuyển đổi số hiện nay, VPBank Hội An định hướng tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và khuyến khích khách hàng sử dụng ứng dụng VPBank NEO trong các hoạt động giao dịch và quản lý khoản vay. Thông qua ứng dụng, khách hàng có thể dễ dàng theo dõi dư nợ, lịch trả nợ, số tiền phải thanh toán từng kỳ, lãi vay phát sinh cũng như chủ động thực hiện thanh toán trực tuyến mà không cần đến trực tiếp ngân hàng. Đồng thời, hệ thống thông báo tự động trên ứng dụng sẽ hỗ trợ nhắc nhở khách hàng thanh toán đúng hạn, hạn chế phát sinh nợ quá hạn hoặc phí phạt chậm trả.

Đa dạng hóa kênh tiếp cận khách hàng và cá nhân hóa hoạt động truyền thông cũng là một trong những định hướng được VPBank Hội An chú trọng trong thời gian tới. Ngân hàng sẽ đẩy mạnh quảng bá sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh thông qua các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, TikTok kết hợp với hoạt động tư vấn trực tiếp tại chợ truyền thống, tuyến phố du lịch và các cơ sở kinh doanh gia đình. VPBank cũng hướng tới tăng cường các hoạt động quảng bá thương hiệu, liên kết với các chương trình cộng đồng, sự kiện âm nhạc, giải trí và các hoạt động dành cho giới trẻ nhằm gia tăng mức độ nhận diện thương hiệu và tiếp cận thêm nhiều nhóm khách hàng tiềm năng trong thời gian tới.

3.2. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng - PGD Hội An

3.2.1. Cải thiện quy trình và thủ tục trong hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh

VPBank Hội An cần xây dựng danh sách hồ sơ mẫu cụ thể cho từng nhóm khách hàng như hộ kinh doanh ăn uống, homestay, lưu trú hoặc buôn bán nhỏ nhằm giúp khách

hàng dễ chuẩn bị ngay từ đầu, hạn chế tình trạng bổ sung hồ sơ nhiều lần làm kéo dài thời gian xét duyệt giải ngân.

Trong quá trình tiếp nhận hồ sơ, cán bộ tín dụng cần chủ động hướng dẫn trực tiếp cho khách hàng về quy trình vay vốn, thời gian xử lý và các giấy tờ cần thiết thay vì chỉ yêu cầu khách hàng tự bổ sung theo từng giai đoạn. Ngân hàng nên cụ thể các giấy tờ cần thiết, liên quan đến hồ sơ vay vốn để tránh tình trạng thiếu sót khi chuẩn bị hồ sơ và đồng thời giúp khách hàng có thể nắm bắt và hiểu rõ nội dung trong hồ sơ cần cung cấp. Đối với khách hàng cần vốn gấp để nhập hàng hoặc phục vụ mùa du lịch, ngân hàng nên ưu tiên hỗ trợ kiểm tra hồ sơ sớm nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt. Công tác thẩm định cần bám sát tình hình kinh doanh thực tế của khách hàng thay vì chỉ phụ thuộc vào hồ sơ giấy tờ. Dựa vào quy trình cho vay sản xuất kinh doanh, VPBank Hội An sẽ thiết lập các thủ tục vay hợp lý, đảm bảo mục tiêu an toàn kinh doanh, tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước.

VPBank Hội An cần tăng cường khảo sát thực tế và thu thập thông tin khách hàng nhằm nâng cao chất lượng thẩm định khoản vay. Ngoài việc khảo sát trực tiếp tại cơ sở kinh doanh, ngân hàng có thể kết hợp khai thác thông tin qua tài khoản giao dịch, CIC, ứng dụng VPBank NEO và trao đổi với khách hàng qua điện thoại, Zalo hoặc Facebook để cập nhật tình hình kinh doanh và khả năng trả nợ thực tế

3.2.2. Nâng cao công tác quản lý khách hàng và công tác xử lý nợ

VPBank Hội An cần phân loại cụ thể từng nhóm khách hàng để có biện pháp theo dõi phù hợp. Đối với nhóm khách hàng kinh doanh ổn định, lịch sử trả nợ tốt và có dòng tiền thường xuyên qua tài khoản ngân hàng, cán bộ tín dụng có thể theo dõi định kỳ theo tháng hoặc quý. Đối với nhóm khách hàng kinh doanh mang tính mùa vụ hoặc đã từng phát sinh trả chậm, ngân hàng cần tăng tần suất kiểm tra thực tế và theo dõi sát hơn tình hình sử dụng vốn cũng như doanh thu kinh doanh.

Sau khi giải ngân, cán bộ tín dụng cần duy trì việc kiểm tra và theo dõi định kỳ tình hình kinh doanh thực tế của khách hàng theo tháng hoặc theo từng kỳ trả nợ nhằm kịp thời phát hiện các khoản vay có dấu hiệu rủi ro. Đối với địa bàn Hội An, phần lớn khách hàng vay sản xuất kinh doanh hoạt động trong lĩnh vực du lịch, lưu trú, ăn uống hoặc buôn bán nhỏ nên doanh thu thường biến động theo mùa. Vì vậy, cán bộ tín dụng không nên chỉ theo dõi qua lịch trả nợ mà cần chủ động nắm bắt tình hình lượng khách, doanh

thu kinh doanh và khả năng xoay vòng vốn của khách hàng trong từng thời điểm thực tế.

Đối với các khoản vay có dấu hiệu trả chậm, khách hàng thanh toán không đúng kỳ hoặc doanh thu giảm liên tục, cán bộ tín dụng cần chủ động liên hệ với khách hàng trước thời điểm đến hạn thanh toán từ 3 - 5 ngày thông qua điện thoại, tin nhắn hoặc ứng dụng ngân hàng nhằm nhắc nhở và tìm hiểu nguyên nhân khó khăn thay vì chờ đến khi khoản vay chuyển sang nợ quá hạn. Trong nhiều trường hợp, khách hàng vẫn duy trì hoạt động kinh doanh nhưng dòng tiền tạm thời bị gián đoạn do mùa thấp điểm du lịch, hàng tồn kho hoặc chi phí sửa chữa cơ sở kinh doanh tăng cao. Vì vậy, ngân hàng cần ưu tiên làm việc trực tiếp và trao đổi phương án phù hợp với khách hàng ngay từ giai đoạn đầu phát sinh khó khăn. Đối với các trường hợp khách hàng vẫn có khả năng phục hồi hoạt động kinh doanh, ngân hàng có thể xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc xây dựng lộ trình thanh toán phù hợp với dòng tiền thực tế nhằm giảm áp lực tài chính và hạn chế phát sinh nợ xấu.

Bên cạnh việc theo dõi trực tiếp, ngân hàng cũng cần tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý khoản vay và nhắc nợ khách hàng. VPBank Hội An cần tận dụng app VPBank NEO và hệ thống quản lý khoản vay để hỗ trợ khách hàng theo dõi dư nợ, lịch trả nợ và số tiền thanh toán từng kỳ. Hệ thống thông báo tự động cần được sử dụng để nhắc khách hàng thanh toán đúng hạn, hạn chế tình trạng quên lịch trả nợ dẫn đến phát sinh phí phạt hoặc chuyển nợ quá hạn. Đối với các khách hàng lớn tuổi hoặc chưa quen sử dụng công nghệ, cán bộ tín dụng cần trực tiếp hướng dẫn thao tác và hỗ trợ cài đặt ứng dụng để khách hàng dễ sử dụng hơn trong quá trình vay vốn.

Đối với các khoản vay có tài sản bảo đảm, ngân hàng cần nâng cao chất lượng công tác thẩm định tài sản ngay từ giai đoạn xét duyệt hồ sơ nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình thu hồi nợ sau này. Cán bộ tín dụng cần kiểm tra kỹ tính pháp lý, quyền sở hữu và khả năng chuyển nhượng của tài sản, đặc biệt đối với các tài sản liên quan đến đất đai, homestay hoặc cơ sở lưu trú tại Hội An. Ngân hàng nên ưu tiên các tài sản có tính thanh khoản cao như giấy tờ có giá, sổ tiết kiệm cầm cố hoặc bất động sản có pháp lý rõ ràng nhằm thuận lợi hơn trong công tác xử lý khi phát sinh nợ xấu.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần thường xuyên rà soát lại giá trị tài sản bảo đảm và tình trạng pháp lý để chủ động xử lý khi phát sinh rủi ro. Trong trường hợp khách hàng mất

khả năng trả nợ kéo dài, ngân hàng cần phối hợp chặt chẽ với khách hàng và các cơ quan liên quan để đẩy nhanh quá trình xử lý tài sản bảo đảm, hạn chế kéo dài thời gian thu hồi nợ và ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của phòng giao dịch.

3.2.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực quản lý của cán bộ tín dụng

Ngân hàng cần chú trọng hơn đến công tác đào tạo và hỗ trợ cán bộ tín dụng trong quá trình làm việc nhằm nâng cao khả năng thẩm định và quản lý khách hàng sản xuất kinh doanh. VPBank Hội An nên thường xuyên tổ chức các buổi đào tạo nội bộ theo tháng hoặc quý liên quan đến kỹ năng thẩm định khách hàng, nhận diện rủi ro tín dụng và xử lý các tình huống phát sinh trong thực tế. Đối với địa bàn Hội An, nhiều khách hàng hoạt động theo mô hình hộ kinh doanh gia đình hoặc mang tính mùa vụ nên doanh thu thực tế đôi khi không thể hiện đầy đủ qua sổ sách và tài khoản ngân hàng. Vì vậy, cán bộ tín dụng cần được hướng dẫn cách đánh giá hoạt động kinh doanh thông qua khảo sát thực tế như lượng khách, khả năng xoay vòng vốn, mức độ ổn định của nguồn thu và tình hình kinh doanh tại từng thời điểm.

Đối với các cán bộ tín dụng còn ít kinh nghiệm, ngân hàng nên bố trí cán bộ có chuyên môn hỗ trợ trong quá trình thẩm định và quản lý khoản vay. Việc cùng đi khảo sát thực tế, cùng xử lý hồ sơ hoặc trao đổi các tình huống tín dụng phát sinh sẽ giúp cán bộ mới tích lũy kinh nghiệm nhanh hơn, đồng thời hạn chế sai sót trong quá trình xét duyệt và kiểm tra sau vay.

Bên cạnh chuyên môn nghiệp vụ, VPBank Hội An cũng cần chú trọng nâng cao kỹ năng giao tiếp, tư vấn và chăm sóc khách hàng cho đội ngũ cán bộ tín dụng. Thực tế cho thấy nhiều hộ kinh doanh vẫn còn tâm lý e ngại thủ tục ngân hàng hoặc chưa hiểu rõ quy trình vay vốn. Vì vậy, cán bộ tín dụng cần chủ động giải thích rõ hồ sơ cần chuẩn bị, thời gian xử lý và phương thức thanh toán để khách hàng dễ tiếp cận hơn, hạn chế tình trạng bổ sung hồ sơ nhiều lần.

Ngoài ra, ngân hàng cần xây dựng cơ chế đánh giá công việc phù hợp dựa trên chất lượng khoản vay, khả năng quản lý nợ và mức độ chăm sóc khách hàng thay vì chỉ tập trung vào chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ. Đối với các cán bộ quản lý khoản vay tốt, duy trì tỷ lệ nợ quá hạn thấp và hỗ trợ khách hàng tích cực, ngân hàng nên có chính sách khen thưởng phù hợp để tạo động lực làm việc lâu dài. Đồng thời, VPBank Hội An cũng cần hạn chế việc thay đổi cán bộ tín dụng phụ trách khách hàng trong thời gian ngắn nhằm

giúp cán bộ hiểu rõ hoạt động kinh doanh, đặc điểm dòng tiền và nhu cầu thực tế của từng khách hàng, từ đó thuận lợi hơn trong quá trình quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng.

3.2.4. *Đẩy mạnh hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng tại phòng giao dịch*

Bên cạnh hình thức tư vấn tại quầy, ngân hàng nên đẩy mạnh truyền thông thông qua các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, TikTok hoặc các hội nhóm kinh doanh địa phương nhằm giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận thông tin vay vốn hơn. Nội dung truyền thông cần được xây dựng theo hướng ngắn gọn, dễ hiểu và bám sát nhu cầu thực tế như thủ tục vay vốn, thời gian giải ngân, hạn mức vay hoặc phương thức trả nợ phù hợp với từng nhóm khách hàng kinh doanh. Việc thường xuyên đăng tải các video ngắn, bài viết chia sẻ kinh nghiệm tài chính hoặc hướng dẫn sử dụng dịch vụ ngân hàng số cũng giúp tạo sự gần gũi và tăng khả năng tương tác với khách hàng địa phương.

Ngoài hoạt động quảng bá trên nền tảng số, VPBank Hội An nên chủ động tổ chức các buổi hội nghị khách hàng, hội thảo tư vấn tài chính hoặc chương trình gặp gỡ hộ kinh doanh tại các khu vực tập trung đông hoạt động du lịch và thương mại. Thông qua các chương trình này, ngân hàng không chỉ giới thiệu sản phẩm vay vốn mà còn có thể trực tiếp lắng nghe khó khăn, nhu cầu thực tế của khách hàng để điều chỉnh cách tư vấn và chính sách hỗ trợ phù hợp hơn với tình hình kinh doanh tại địa phương.

Để đẩy mạnh hoạt động marketing, VPBank Hội An cũng nên khuyến khích đội ngũ cán bộ trẻ tham gia xây dựng nội dung truyền thông và tiếp cận khách hàng trên nền tảng số. Với sự năng động và khả năng sử dụng công nghệ tốt, các cán bộ trẻ có thể hỗ trợ tư vấn trực tuyến, giải đáp thông tin vay vốn nhanh chóng hoặc triển khai các hình thức quảng bá hiện đại, phù hợp với xu hướng tiếp cận thông tin của khách hàng hiện nay. Việc xây dựng hình ảnh đội ngũ nhân viên thân thiện, nhiệt tình và chủ động hỗ trợ khách hàng cũng góp phần tạo sự tin tưởng và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

Ngoài các hoạt động tiếp thị truyền thống, VPBank cũng có thể tăng cường quảng bá thương hiệu thông qua các chương trình cộng đồng, sự kiện âm nhạc, hoạt động dành cho giới trẻ hoặc các chương trình đồng hành cùng du lịch địa phương. Việc xuất hiện trong các hoạt động có tính kết nối cộng đồng không chỉ giúp ngân hàng mở rộng mức

độ nhận diện thương hiệu mà còn tạo hình ảnh năng động, hiện đại và gần gũi hơn đối với khách hàng tại Hội An

Cán bộ tín dụng cần duy trì chăm sóc khách hàng cũ, đặc biệt là các khách hàng có lịch sử tín dụng tốt và quan hệ lâu năm với ngân hàng. Việc thường xuyên liên hệ, hỗ trợ và tư vấn phù hợp sẽ góp phần nâng cao sự hài lòng của khách hàng, đồng thời giúp VPBank Hội An xây dựng được tệp khách hàng ổn định và lâu dài.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Hội sở VPBank cần hỗ trợ PGD Hội An hoàn thiện các sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh phù hợp với đặc điểm kinh tế địa phương, đặc biệt là lĩnh vực thương mại, dịch vụ và du lịch. Ngân hàng nên nghiên cứu triển khai thêm các gói tín dụng chuyên biệt dành cho hộ kinh doanh lưu trú, homestay, nhà hàng hoặc khách hàng kinh doanh theo mùa vụ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và mở rộng tệp khách hàng.

Hội sở cần tiếp tục đơn giản hóa quy trình và thủ tục cho vay theo hướng tinh gọn nhưng vẫn đảm bảo kiểm soát rủi ro, giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và giải ngân cho khách hàng. Hội sở tăng cường đưa chuyên gia, cán bộ tín dụng có kinh nghiệm dày dặn về phòng giao dịch để chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức cho các cán bộ tín dụng khác. Cần tăng cường tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ, kỹ năng thẩm định, quản lý khách hàng và xử lý nợ cho cán bộ tín dụng nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại PGD.

VPBank cần đầu tư mạnh hơn vào công nghệ và hệ thống cảnh báo rủi ro tín dụng để hỗ trợ cán bộ tín dụng theo dõi dòng tiền, lịch sử trả nợ và phát hiện sớm các khoản vay có dấu hiệu phát sinh nợ xấu. Hội sở cũng nên hỗ trợ hoạt động marketing tại địa phương thông qua các chương trình quảng bá, ưu đãi lãi suất hoặc phối hợp triển khai các chương trình tiếp cận khách hàng phù hợp với địa bàn Hội An.

Bên cạnh đó, hội sở cần có sự phân bổ chỉ tiêu tín dụng phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của từng địa phương, tránh tạo áp lực tăng trưởng quá lớn đối với các phòng giao dịch có tỷ trọng khách hàng nhỏ lẻ cao như VPBank Hội An. Việc cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng tín dụng và chất lượng khoản vay sẽ giúp cán bộ tín dụng có thêm thời gian tập trung vào công tác thẩm định, kiểm tra sau vay và quản lý khách hàng

hiệu quả hơn. Hội sở cũng nên tăng cường hỗ trợ phòng giao dịch Hội An trong công tác truyền thông thương hiệu và phát triển khách hàng số. Việc triển khai các chương trình ưu đãi khi sử dụng VPBank NEO, thanh toán không dùng tiền mặt hoặc các hoạt động đồng hành cùng du lịch địa phương sẽ góp phần nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu và thu hút thêm nhóm khách hàng trẻ, hộ kinh doanh mới trên địa bàn.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách tín dụng phù hợp với tình hình kinh tế thực tế và đặc điểm từng địa phương, đặc biệt đối với các khu vực phát triển mạnh về du lịch dịch vụ như Hội An. Cần có chính sách điều hành lãi suất ổn định nhằm hỗ trợ khách hàng sản xuất kinh doanh và tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng an toàn.

Ngân hàng Nhà nước cần nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống thông tin tín dụng CIC, đảm bảo thông tin được cập nhật đầy đủ, chính xác và kịp thời để hỗ trợ ngân hàng trong quá trình thẩm định khách hàng vay vốn và kiểm soát rủi ro tín dụng.

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 đúng quy định và hạn chế rủi ro phát sinh trong hệ thống ngân hàng. Việc hoàn thiện hành lang pháp lý liên quan đến xử lý nợ xấu và tài sản đảm bảo cũng cần được chú trọng để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các ngân hàng trong công tác thu hồi nợ.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục đẩy mạnh định hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng, hỗ trợ các ngân hàng thương mại mở rộng dịch vụ ngân hàng số và thanh toán không dùng tiền mặt tại địa phương. Điều này sẽ giúp khách hàng dần hình thành thói quen giao dịch trực tuyến, hỗ trợ ngân hàng quản lý dòng tiền minh bạch hơn và nâng cao khả năng kiểm soát hoạt động vay vốn. Ngân hàng Nhà nước cũng cần có cơ chế hỗ trợ phù hợp đối với các khách hàng sản xuất kinh doanh gặp khó khăn tạm thời do biến động thị trường, đặc biệt tại các địa phương phụ thuộc nhiều vào du lịch như Hội An. Các chính sách hỗ trợ về cơ cấu thời hạn trả nợ hoặc định hướng tháo gỡ khó khăn cho khách hàng sẽ góp phần giúp ngân hàng giảm áp lực nợ xấu và hỗ trợ khách hàng duy trì hoạt động kinh doanh ổn định hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân đã phân tích ở chương 2, chương 3 đã đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank - PGD Hội An theo hướng an toàn và hiệu quả hơn. Các giải pháp tập trung vào hoàn thiện sản phẩm tín dụng, nâng cao chất lượng thẩm định và nguồn nhân lực, tăng cường ứng dụng công nghệ, xử lý nợ, đẩy mạnh marketing và chăm sóc khách hàng. Chương 3 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 tín dụng phát triển ổn định. Nếu được triển khai đồng bộ, các giải pháp và kiến nghị này sẽ góp phần đẩy mạnh cho vay sản xuất kinh doanh, kiểm soát rủi ro tín dụng và mở rộng hoạt động của VPBank - PGD Hội An trong thời gian tới.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh luôn giữ vai trò quan trọng trong hoạt động của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - Phòng Giao dịch Hội An, góp phần hỗ trợ nguồn vốn cho cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp trên địa bàn phát triển hoạt động kinh doanh, đồng thời tạo nguồn thu ổn định cho ngân hàng. Trong giai đoạn 2023 - 2025, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại phòng giao dịch đã đạt được nhiều kết quả tích cực như doanh số cho vay và dư nợ tăng trưởng khá ổn định, cơ cấu tín dụng phù hợp với đặc điểm kinh tế địa phương và tỷ lệ nợ xấu được duy trì ở mức an toàn.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại VPBank Hội An vẫn còn tồn tại một số hạn chế như cơ cấu khách hàng còn tập trung chủ yếu vào hộ kinh doanh nhỏ lẻ, mức độ phụ thuộc lớn vào lĩnh vực du lịch dịch vụ, hoạt động marketing tại địa phương chưa thật sự đồng đều và công tác kiểm soát các khoản vay tín chấp vẫn tiềm ẩn rủi ro nhất định. Điều này đặt ra yêu cầu phòng giao dịch cần tiếp tục hoàn thiện quy trình tín dụng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tăng cường ứng dụng công nghệ và nâng cao hiệu quả quản lý khách hàng sau vay trong thời gian tới.

Thông qua quá trình nghiên cứu, bài luận đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh, đồng thời phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - PGD Hội An trong giai đoạn 2023 - 2025. Trên cơ sở đó, bài luận đã đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm góp phần đẩy mạnh hoạt động cho vay sản xuất kinh doanh theo hướng an toàn, hiệu quả và phù hợp với đặc điểm kinh tế của địa phương Hội An.

Do kiến thức thực tiễn và thời gian nghiên cứu còn hạn chế nên bài khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự thông cảm cùng những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin cảm ơn chân thành đến cô ThS. Trần Ngọc Minh Trang đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ em trong suốt thời gian thực hiện khóa luận, cùng các anh chị nhân viên tại VPBank Hội An đã tạo điều kiện thuận lợi cho để em hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại (Tái bản lần thứ nhất), PGS.TS Trầ
Thị Xuân Hương - ThS Hoàng Thị Minh Ngọc, nhà xuất bản kinh tế Tp. Hồ Chí
Minh, năm 2012
- [2]. Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, Tiến sĩ Nguyễn Minh Kiều (2009), Nhà xuất
bản Lao động xã hội.
- [3]. Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Việt Nam Thịnh Vượng:
Từ: <https://www.vpbank.com.vn/>
- [4]. Báo cáo thường niên của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Việt Nam Thịnh
Vượng từ năm 2022 đến năm 2024 .
Từ: <https://www.vpbank.com.vn/quan-he-nha-dau-tu/bao-cau-thuong-nien>
- [5]. Luật các tổ chức tín dụng 2024 (Luật số: 32/2024/QH15)
Từ: <https://m.thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-Cac-to-chuc-tin-dung-32-2024-QH15-577203.aspx>
- [6]. Tài liệu nội bộ thuộc phòng KHCN của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Việt
Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Quảng Nam - Phòng giao dịch Hội An.
- [7]. Báo cáo tình hình huy động vốn của VPBank - Chi nhánh Quảng Nam - Phòng
giao dịch Hội An.
- [8]. Bảng cân đối kế toán, bảng tổng hợp của VPBank - Chi nhánh Quảng Nam -
Phòng giao dịch Hội An.