

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

1.1. Cơ sở lý luận về NHTM

1.1.1. Khái niệm về NHTM

Theo khoản 21, 23 Điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng 2024 thì “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”. NHTM là loại hình tổ chức tín dụng (TCTD) được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Các NHTM có thể được khái niệm qua chức năng, các dịch vụ hoặc vai trò mà chúng thực hiện trong nền kinh tế, như là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ, là trung gian tài chính, là tổ chức tín dụng,... Một khái niệm khác có thể được đưa ra dựa trên việc xem xét các loại hình dịch vụ mà ngân hàng cung cấp: NHTM là tổ chức tài chính cung cấp danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiền gửi, và dịch vụ thanh toán - đồng thời thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế..

1.1.2. Chức năng và các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM

a. Chức năng của NHTM

Ngân hàng thương mại gồm có 3 chức năng cơ bản như sau:

- **Trung gian tài chính:** Chức năng đặc trưng và cơ bản của NHTM. Khi thực hiện chức năng trung gian tài chính 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 tổ chức, cá nhân có nhu cầu về vốn. NHTM là một trong những chủ thể tham gia vào việc phân phối tài chính cho nền kinh tế.

- **Trung gian thanh toán:** Khi thực hiện chức năng trung gian thanh toán ngân hàng thương mại giữ vai trò là một đơn vị trung gian đứng ra tổ chức thực hiện thanh toán chi trả thay cho khách hàng của mình.

- **Tạo tiền:** Chức năng tạo tiền của NHTM hay còn gọi là chức năng sáng tạo ra bút tệ, góp phần gia tăng khối lượng tiền tệ cho nền kinh tế, tiết kiệm chi phí phát hành và lưu thông.

b. Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM

Các nghiệp vụ của NHTM gồm 3 nghiệp vụ chủ yếu:

- ❖ ***Nghiệp vụ nguồn vốn:*** vốn huy động, vốn chủ sở hữu, vốn vay, vốn khác,...
- ❖ ***Nghiệp vụ sử dụng vốn:*** mua sắm tài sản cố định, thiết lập dự trữ, hoạt động đầu tư, cấp tín dụng. Trong đó nghiệp vụ cấp tín dụng là nghiệp vụ quan trọng nhất và thường xuyên nhất, đem lại nguồn thu nhập chủ yếu cho các NHTM trong tất cả các nghiệp vụ sử dụng vốn...

Cấp tín dụng: là nghiệp vụ phân phối còn lại của ngân hàng sau khi thiết lập dự trữ cho các chủ thể thiếu vốn nhằm điều tiết nguồn vốn trong nền kinh tế đồng thời cấp tín dụng cũng mang lại nguồn thu nhập cho ngân hàng. Nghiệp vụ cấp tín dụng tại các NHTM bao gồm: cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh, bao thanh toán, cho thuê tài chính.

- ❖ ***Nghiệp vụ trung gian:*** trong đó NHTM giữ vai trò là một đơn vị trung gian làm thay cho khách hàng để được hưởng hoa hồng và phí dịch vụ, ví dụ như: dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thanh toán, dịch vụ tư vấn tài chính,...

1.1.3. Vai trò và đặc điểm của NHTM

❖ Vai trò của NHTM

Điều tiết nguồn vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho nền kinh tế. Nhờ hoạt động của NHTM mà nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế được tập hợp lại thành nguồn vốn lớn phục vụ cho đời sống xã hội và phát triển kinh tế. NHTM trở thành kênh chu chuyển vốn quan trọng trong nền kinh tế, cung ứng vốn cho các chủ thể trong nền kinh tế, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển.

Tạo điều kiện thúc đẩy thị trường tài chính phát triển: hoạt động của NHTM không chỉ mang tính cạnh tranh mà còn hỗ trợ các hoạt động khác trong lĩnh vực tài chính, từ đó góp phần phát triển thị trường tài chính.

Góp phần thực thi chính sách tiền tệ quốc gia: NHTW là cơ quan xây dựng và điều hành chính sách tiền tệ, nhưng để thực thi NHTW phải sử dụng các công cụ như: dự trữ bắt buộc, lãi suất, tái cấp vốn, thị trường mở, ... Những công cụ này tác động trực tiếp đến hoạt động của NHTM, thay đổi tăng hoặc giảm khối lượng tiền tệ trong nền kinh tế, góp phần bình ổn lưu thông tiền tệ của quốc gia và kiểm soát lạm phát của quốc gia.

❖ *Đặc điểm của NHTM*

NHTM đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua việc cung cấp vốn cho các doanh nghiệp và cá nhân, thúc đẩy tiết kiệm và đầu tư, và hỗ trợ các hoạt động thanh toán trong nền kinh tế. Liên quan trực tiếp đến tất cả các ngành, mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội, đòi hỏi một sự thận trọng và khéo léo trong việc điều hành hoạt động ngân hàng để tránh gây ra những thiệt hại không đáng có.

NHTM là một loại doanh nghiệp đặc biệt, với nguồn vốn chủ yếu được sử dụng trong hoạt động kinh doanh đến từ các nguồn huy động từ bên ngoài. Trong cơ cấu tổng tài sản của NHTM, tài sản hữu hình chỉ chiếm một phần rất nhỏ, trong khi phần lớn là tài sản vô hình, tồn tại dưới dạng các tài sản tài chính như kỳ phiếu, cổ phiếu, hợp đồng tín dụng, khế ước nhận nợ và các loại giấy tờ có giá trị khác.

Hoạt động kinh doanh của NHTM bị ảnh hưởng rất lớn bởi chính sách tiền tệ của NHTW. NHTM không thể mở rộng hoạt động kinh doanh khi NHTW thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt nhằm hạn chế lạm phát, và ngược lại. Vì vậy, việc mở rộng hay thu hẹp hoạt động kinh doanh của NHTM đều phải tuân theo chính sách tiền tệ của NHTW. Việc quản lý nhằm đảm bảo an toàn, lành mạnh cho hoạt động của NHTM, bảo vệ quyền lợi của khách hàng và góp phần phát triển kinh tế đất nước.

Hoạt động đa dạng: NHTM cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính như huy động vốn, cho vay vốn, thanh toán, bảo hiểm, chứng khoán và nhiều dịch vụ tài chính khác. Sự phát triển này không chỉ mang lại lợi ích cho khách hàng mà còn giúp NHTM củng cố vị thế trên thị trường. Bên cạnh đó, NHTM ngày càng hiện đại và chuyên nghiệp hơn, nhờ vào việc ứng dụng công nghệ tiên tiến trong quy trình hoạt động. Việc này không chỉ cải thiện chất lượng dịch vụ mà còn nâng cao hiệu quả quản lý và vận hành của ngân hàng, từ đó xây dựng lòng tin và sự hài lòng từ phía khách hàng.

NHTM phải đối mặt với nhiều loại rủi ro, các ngân hàng sẽ cần xây dựng mô hình quản trị rủi ro theo các tiêu chuẩn rủi ro như: rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá, rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, sự biến động giá cả của các loại hàng hoá,... những rủi ro này có thể xuất hiện bất cứ lúc nào trong quá trình kinh doanh của ngân hàng.

Hoạt động của NHTM chịu ảnh hưởng dây chuyền với nhau. Trong thực tế, hoạt động kinh doanh ngân hàng mang tính hệ thống, khi có một ngân hàng mất khả năng thanh toán thì sẽ tạo ra một tác động lan truyền đến các NHTM khác. Trong xu thế toàn cầu hoá hiện nay sự phụ thuộc và mức độ liên kết giữa các ngân hàng càng cao. Một NHTM phá sản có thể ảnh hưởng đến toàn hệ thống ngân hàng trong nước, khu vực thế giới. Chính vì vậy, trong kinh doanh các NHTM cạnh tranh với nhau nhằm khẳng định vị thế của mình trên thị trường, trên cơ sở cùng tồn tại chứ không triệt tiêu lẫn nhau.

1.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN

1.2.1. Khái niệm, nguyên tắc và điều kiện cho vay

a. Khái niệm cho vay

Các nghiệp vụ trong NHTM đều là những nghiệp vụ chủ yếu và quan trọng, trong đó nghiệp vụ cho vay là một trong những nghiệp vụ quan trọng và là xương sống của NHTM. Nghiệp vụ cho vay cùng với các nghiệp vụ khác được phát triển theo thời gian, không chỉ góp phần đáp ứng nhu cầu tài chính của các cá nhân và doanh nghiệp mà còn thúc đẩy sự phát triển kinh tế của xã hội.

Theo đó khái niệm cho vay được quy định tại khoản 7, Điều 4 của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2024 thì “Hoạt động cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay.”

Cho vay là hoạt động sinh lời song rủi ro cũng là mang tính rủi ro của NHTM. Vì thế, để Ngân hàng có thể tồn tại và phát triển vững chắc, hoạt động cho vay phải diễn ra một cách an toàn và hiệu quả.

b. Nguyên tắc cho vay

Theo điều 4 Thông tư 39/2016/TT-NHNN quy định về hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng:

Vốn vay phải sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay:
Theo nguyên tắc này mặc dù người đi vay phải thế chấp tài sản để được vay tiền; nhưng người cho vay (NHTM) có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn vay đối với người vay. Người vay phải xây dựng dự án, phương án xin vay vốn và phải có trách nhiệm

thực hiện theo đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng. Mục đích của việc đề ra nguyên tắc này là đảm bảo tính hoàn trả của đồng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Quản lý vốn đầu tư đúng định hướng từ đó đảm bảo tính cân đối trong nền kinh tế.

Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng cho vay: Đây là một nguyên tắc mang tính tất yếu khách quan không thể thiếu. Người vay phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng sau khi kết thúc thời gian vay. Thời gian vay vốn là khoảng thời gian kể từ khi người vay lĩnh tiền vay lần đầu tiên đến khi trả hết nợ gốc và tiền lãi. Nguyên tắc hoàn trả bao gồm hai khía cạnh: thứ nhất là số tiền hoàn trả, bao gồm tổng số tiền gốc của khoản vay và lãi phát sinh trong suốt thời gian vay; thứ hai là thời gian hoàn trả, phải tuân theo thỏa thuận đã ghi trong hợp đồng vay giữa hai bên.

Vậy nên, hai nguyên tắc này tạo nên một mối quan hệ ràng buộc, tương tác và hỗ trợ lẫn nhau, nhằm đảm bảo rằng vốn vay được sử dụng hiệu quả, đúng mục đích và được hoàn trả đúng hạn, từ đó bảo vệ quyền lợi của cả người vay và ngân hàng.

c. Điều kiện cho vay

Để đảm bảo đúng được các nguyên tắc vay vốn thì ngân hàng chỉ xem xét cho vay khi khách hàng thoả mãn được một số điều kiện cho vay nhất định. Theo quy chế cho vay do Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam ban hành, các điều kiện cho vay mà khách hàng phải tuân thủ bao gồm:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Có mục đích vay vốn hợp pháp.
- Có khả năng tài chính để đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi,... và có hiệu quả.
- Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Và các điều kiện vay trên cũng được nêu tại Điều 7 Thông tư 39/2016/TT-NHNN (khoản 5 bị bãi bỏ bởi Điều 2 Thông tư 06/2023/TT-NHNN từ ngày 01/9/2023).

Ngoài ra, một số ngân hàng trên thế giới cụ thể hoá các điều kiện cho vay theo mô hình 5C như sau:

- Tư cách người vay (Character): cần xác định rõ ràng mục đích vay vốn của khách hàng có đáp ứng đúng chính sách tín dụng hiện tại và phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của ngân hàng hay không. Đồng thời, ngân hàng cũng cần kiểm tra lịch sử tín dụng đối với khách hàng cũ. Đối với khách hàng mới, việc thu thập thông tin nên được thực hiện từ nhiều nguồn khác nhau như ngân hàng trung ương, các ngân hàng khác và các cơ quan thông tin đại chúng

- Năng lực của người vay (Capacity): tùy theo quy định pháp luật của từng quốc gia, mà đòi hỏi người đi vay phải có năng lực pháp lý.

- Thu nhập của người vay (Cash): nguồn trả nợ được xác định từ nguồn tiền từ doanh thu, bán hàng hay thu nhập,...

- Bảo đảm tiền vay (Collateral): Ngân hàng căn cứ vào TSĐB để cho vay một tỷ lệ nhất định dựa trên giá trị tài sản đó. TSĐB đóng vai trò là nguồn dự phòng để bảo đảm trả nợ vay cho ngân hàng, đặc biệt khi các nguồn thu nhập chính của doanh nghiệp không đủ để thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên điều kiện này không mang tính bắt buộc

- Các điều kiện (Conditions): Ngân hàng có thể đặt ra các điều kiện cụ thể dựa trên chính sách tín dụng của từng thời kỳ. Các chính sách ưu đãi về hạn mức tín dụng, lãi suất, và tài sản đảm bảo được áp dụng cho khách hàng tùy theo lĩnh vực và ngành nghề kinh doanh. Ví dụ, đối với cho vay hàng xuất khẩu, điều kiện có thể bao gồm việc doanh thu từ hàng xuất phải được thanh toán qua ngân hàng, cùng với ưu đãi về lãi suất khi thanh toán hàng xuất qua ngân hàng.

1.2.2. Khái niệm doanh nghiệp

Theo khoản 10, điều 4, Luật Doanh nghiệp 2020 thì “Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh.”

Ngoài ra, căn cứ theo Luật Doanh nghiệp 2020 hiện nay có 5 loại hình doanh nghiệp, bao gồm:

- Công ty TNHH một thành viên (*Điều 74 của Luật Doanh nghiệp 2020*) là loại hình doanh nghiệp mà vốn điều lệ thuộc sở hữu của một cá nhân hoặc tổ chức, và chủ

sở hữu có trách nhiệm đối với các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản của công ty trong phạm vi vốn điều lệ.

- Công ty TNHH có từ hai thành viên trở lên (*Điều 46 của Luật Doanh nghiệp 2020*) là loại hình doanh nghiệp có số lượng thành viên từ hai đến tối đa 50 người. Các thành viên có thể là cá nhân, tổ chức, hoặc cả hai. Họ sở hữu vốn điều lệ của công ty theo tỷ lệ góp vốn và chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài chính khác của doanh nghiệp trong phạm vi vốn góp của mình.

- Công ty Cổ phần (*Điều 111 Luật Doanh nghiệp 2020*) là một loại hình doanh nghiệp mà vốn điều lệ được phân chia thành nhiều phần nhỏ gọi là cổ phần. Các thành viên của công ty, được gọi là cổ đông, sở hữu một hoặc nhiều cổ phần của công ty. Công ty Cổ phần có khả năng niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nhằm mục đích thu hút thêm vốn.

- Doanh nghiệp tư nhân (*Điều 188 Luật doanh nghiệp 2020*) là loại hình doanh nghiệp mà một cá nhân làm chủ và chịu trách nhiệm hoàn toàn bằng toàn bộ tài sản cá nhân đối với tất cả các hoạt động của doanh nghiệp.

- Công ty hợp danh (*Điều 177 Luật doanh nghiệp 2020*) là loại hình doanh nghiệp có ít nhất hai thành viên hợp danh, là những người sở hữu chung và cùng kinh doanh dưới một tên. Công ty có thể có thêm thành viên góp vốn, là tổ chức hoặc cá nhân, chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi vốn đã góp.

1.2.3. Khái niệm cho vay KHDN tại NHTM

Dựa trên cơ sở lý luận về các hoạt động cho vay, trong đó hoạt động cho vay được phân loại bằng nhiều cách thức khác nhau, một trong những cách thức đó là theo đối tượng bao gồm cho vay: khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp. Từ đó cho vay KHDN tại NHTM theo giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại của TS. Nguyễn Minh Kiều được định nghĩa như sau: “Cho vay KHDN là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng mà khách hàng ở đây chính là các doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Vì cho vay KHDN là một trong các hình thức của nghiệp vụ cho vay do đó các nguyên tắc và điều kiện cho vay KHDN cũng tuân thủ theo các nguyên tắc và điều kiện chung của hoạt động cho vay của NHTM.

1.2.4. Đặc điểm cho vay KHDN tại NHTM

Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại có một số đặc điểm quan trọng. Tính hoàn trả là yếu tố cốt lõi của mọi khoản vay. Nguồn trả nợ của người vay doanh nghiệp thường từ các khoản thu nhập như tiền bán hàng, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, khấu hao tài sản cố định và các nguồn thu hợp pháp khác. Đây là các nguồn thu ổn định và bền vững, giúp doanh nghiệp đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn.

Ngân hàng chỉ chuyển giao quyền sử dụng vốn cho khách hàng, chứ không chuyển giao quyền sở hữu vốn. Điều này có nghĩa là khách hàng được quyền sử dụng số tiền vay trong một thời gian nhất định, nhưng phải hoàn trả lại cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng theo các điều khoản đã thỏa thuận.

Đối tượng khách hàng đa dạng, do đó mục đích sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng rất đa dạng. Doanh nghiệp có thể vay vốn để mở rộng sản xuất, đầu tư vào công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, hoặc để giải quyết các nhu cầu tài chính ngắn hạn như thanh toán nợ ngắn hạn và chi phí hoạt động hàng ngày.

Cho vay mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng. Lãi suất từ các khoản vay là một trong những nguồn thu chính, giúp ngân hàng duy trì hoạt động và phát triển. Ngoài ra, các phí dịch vụ liên quan đến quá trình cho vay cũng đóng góp một phần không nhỏ vào doanh thu của ngân hàng.

Thủ tục và quy trình cho vay doanh nghiệp phức tạp hơn vì tính pháp lý của doanh nghiệp phức tạp hơn so với cá nhân. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải tiến hành thẩm định kỹ lưỡng hơn về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh, khả năng trả nợ và lịch sử tín dụng của doanh nghiệp. Ngân hàng cũng cần xem xét các yếu tố pháp lý liên quan đến việc đảm bảo tài sản, hợp đồng và các quyền lợi pháp lý khác.

Tuy nhiên, rủi ro xảy ra từ cho vay doanh nghiệp thường gây ra tổn thất lớn cho ngân hàng thương mại. Nếu doanh nghiệp không thể trả nợ, ngân hàng có thể phải chịu tổn thất lớn do số tiền vay thường lớn hơn nhiều so với cho vay cá nhân. Đồng thời, việc thu hồi nợ từ doanh nghiệp cũng phức tạp hơn và mất nhiều thời gian hơn, do các thủ tục pháp lý và quá trình thanh lý tài sản. Vì vậy, ngân hàng cần phải có các biện pháp quản lý rủi ro hiệu quả và thận trọng trong quá trình thẩm định và giám sát các khoản vay doanh nghiệp.

1.2.5. Vai trò cho vay KHDN tại NHTM

❖ *Đối với nền kinh tế*

Việc cung cấp nguồn vốn cho các doanh nghiệp giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua đầu tư, sản xuất kinh doanh, tạo ra sản phẩm và dịch vụ, đồng thời tạo ra nhiều việc làm cho người lao động. Bên cạnh đó, nguồn vốn vay giúp các doanh nghiệp cân đối nguồn lực, thanh toán kịp thời, giảm thiểu tình trạng thiếu hụt vốn và ách tắc thanh toán, góp phần ổn định thị trường. Hơn nữa, việc cung cấp vốn còn khuyến khích các doanh nghiệp đổi mới, sáng tạo trong nghiên cứu và phát triển khoa học kỹ thuật, từ đó tạo ra những sản phẩm và dịch vụ có sức cạnh tranh cao.

❖ *Đối với NHTM*

Đối với NHTM, cho vay doanh nghiệp không chỉ là nguồn thu nhập chính từ lãi suất mà còn giúp mở rộng thị trường khách hàng, tăng cường quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp và nâng cao uy tín thông qua việc cung cấp dịch vụ cho vay hiệu quả, an toàn. NHTM đã tạo ra cơ hội để chuyển đổi nguồn vốn dư thừa thành nguồn vốn cần thiết cho các đối tượng có nhu cầu một cách nhanh chóng. Việc gửi tiền vào ngân hàng không chỉ mang lại cho khách hàng sự an toàn mà còn tiện lợi khi khách hàng sẽ được hưởng lãi suất ưu đãi. Đồng thời, khách hàng cũng có thể nhận được vốn một cách nhanh chóng và tin cậy thông qua việc vay vốn với điều kiện và lãi suất được thỏa thuận trước. Sự cung cấp vốn tín dụng từ ngân hàng đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó giúp chúng phát triển hiệu quả và bền vững hơn. Đồng thời, các biện pháp quản lý rủi ro hiệu quả cũng giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro cho vay.

❖ *Đối với KHDN*

Trong bối cảnh kinh tế thị trường hiện nay, việc nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đòi hỏi sự đổi mới liên tục. Để có thể cạnh tranh hiệu quả với đối thủ, doanh nghiệp cần phải có tiềm lực tài chính đủ mạnh. Điều này giúp họ có khả năng đáp ứng các hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư vào công nghệ hiện đại và thu hút nguồn nhân lực chất lượng. Tuy nhiên, việc vay vốn không chỉ đơn giản là cung cấp nguồn tài chính, mà còn đòi hỏi sự quản lý hoạt động kinh doanh hiệu quả, khả năng trả nợ đúng hạn và một kế hoạch phát triển kinh doanh rõ ràng. Do đó, để

thành công trong cuộc cạnh tranh, các doanh nghiệp cần không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh của mình.

Đối với KHDN, cho vay giúp đáp ứng nhu cầu về vốn để mở rộng sản xuất, đẩy mạnh trao đổi, phân phối. Nhờ vậy mà doanh nghiệp mới có thể hoạt động hiệu quả và phát triển hơn. Việc tiếp cận nguồn vốn vay với lãi suất hợp lý và điều kiện vay ưu đãi giúp họ có nguồn vốn để đầu tư, mở rộng hoạt động kinh doanh, từ đó tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. NHTM cũng có thể tư vấn các giải pháp tài chính phù hợp, giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

1.2.6. Phân loại cho vay KHDN tại NHTM

❖ *Phân loại theo thời hạn*

- Cho vay ngắn hạn: Dùng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của KHDN trong thời gian ngắn (thường dưới 1 năm).

- Cho vay trung hạn: Dùng để đầu tư vào tài sản cố định hoặc tăng vốn lưu động cho KHDN trong thời gian từ 1 đến 5 năm.

- Cho vay dài hạn: Dùng để đầu tư vào các dự án lớn hoặc mua sắm tài sản cố định có giá trị cao cho KHDN trong thời gian trên 5 năm.

❖ *Phân loại theo quy mô doanh nghiệp*

- Cho vay cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Cho vay cho doanh nghiệp lớn

- Doanh nghiệp khởi nghiệp

❖ *Phân loại theo phương thức cho vay*

- Cho vay từng lần: là hình thức ngân hàng áp dụng cho khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc có nhu cầu vay vốn quá dài. Mỗi lần vay, ngân hàng và khách hàng lập hồ sơ riêng, thống nhất mức vay cố định. Khách hàng có thể rút vốn nhiều lần nhưng tổng số tiền phải nằm trong phạm vi thỏa thuận. Phương thức này thường áp dụng cho vay trung và dài hạn, cũng như các thương vụ độc lập.

- Cho vay theo hạn mức: là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Doanh nghiệp có thể linh hoạt sử dụng vốn trong phạm vi hạn mức đã được cấp.

- Cho vay theo dự án đầu tư: là phương thức cho vay để thực hiện đầu tư cho các dự án kinh doanh, sản xuất,... phục vụ đời sống có tác động tích cực đến nền kinh tế xã hội.

- Cho vay theo hạn mức thấu chi: là việc ngân hàng linh hoạt cấp tín dụng cho các doanh nghiệp được thoải thuận bằng các văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của mình. Hạn mức thường được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới cho vay KHDN tại NHTM

a. Nhân tố chủ quan

Chính sách tín dụng: bao gồm các quy định và hướng dẫn cụ thể về việc cho vay, quản lý rủi ro, lãi suất, thời hạn vay, và các điều kiện cho vay khác. Các chính sách này được thiết lập dựa trên chiến lược kinh doanh và khả năng chấp nhận rủi ro của ngân hàng. Chúng đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định liệu một khoản vay có được chấp nhận hay không. Cụ thể, ngân hàng sẽ xem xét các yếu tố như mục đích vay vốn, khả năng trả nợ của khách hàng, lịch sử tín dụng, và tài sản đảm bảo. Bên cạnh đó, lãi suất và thời hạn vay cũng được điều chỉnh để phù hợp với tình hình tài chính của khách hàng và mục tiêu lợi nhuận của ngân hàng. Quản lý rủi ro là một yếu tố then chốt, bao gồm việc đánh giá và giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn liên quan đến các khoản vay. Chính sách tín dụng nghiêm ngặt và minh bạch giúp ngân hàng duy trì được sự ổn định tài chính và tạo sự tin tưởng từ phía khách hàng.

Khả năng tài chính: Năng lực tài chính của NHTM là yếu tố quan trọng hàng đầu ảnh hưởng đến khả năng cho vay đối với KHDN. Trước hết, vốn chủ sở hữu lớn đóng vai trò then chốt trong việc cung cấp nền tảng tài chính vững chắc cho NHTM. Vốn chủ sở hữu lớn không chỉ giúp NHTM duy trì thanh khoản cao mà còn đáp ứng nhanh chóng và đầy đủ các nhu cầu vay vốn đa dạng của doanh nghiệp. Điều này đặc biệt quan trọng trong việc tạo dựng niềm tin và uy tín của NHTM đối với khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp cần vay vốn để mở rộng sản xuất hoặc đầu tư vào các dự án mới. Chính vì thế, khả năng tài chính tốt không chỉ mang lại lợi ích cho ngân hàng mà còn tạo động lực cho sự phát triển bền vững của KHDN.

Quy trình và thủ tục cho vay: cũng ảnh hưởng đáng kể đến quyết định vay vốn của khách hàng. Một quy trình đơn giản và thủ tục nhanh gọn sẽ giúp doanh nghiệp

tiếp cận vốn dễ dàng và thuận tiện hơn. Ngược lại, nếu quy trình phức tạp và tốn nhiều thời gian, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn và chần chừ khi quyết định vay vốn. Các ngân hàng có quy trình xử lý nhanh chóng và minh bạch thường được khách hàng ưa chuộng hơn, vì họ có thể giảm bớt thời gian chờ đợi và rủi ro không mong muốn. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp sớm nhận được nguồn vốn cần thiết để phát triển hoạt động kinh doanh, mà còn tạo dựng được mối quan hệ tin cậy và lâu dài giữa khách hàng và ngân hàng. Do đó, cải tiến quy trình và đơn giản hóa thủ tục là yếu tố quan trọng mà các ngân hàng cần chú trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động và thu hút nhiều khách hàng hơn.

Chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng: Chất lượng nguồn nhân lực có ảnh hưởng quan trọng đến hiệu quả của hoạt động cho vay KHDN của NHTM. NHTM cần đầu tư vào đào tạo, phát triển nguồn nhân lực để nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ, đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ nhân viên, từ đó nhờ có kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu, họ có thể phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, xác định rủi ro tiềm ẩn và đề xuất các giải pháp phù hợp, giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Nâng cao năng lực thẩm định, đánh giá tín dụng, chất lượng dịch vụ cho vay, khả năng quản lý rủi ro và uy tín của NHTM, góp phần thúc đẩy hiệu quả hoạt động cho vay KHDN và sự phát triển chung của nền kinh tế. Ngược lại, nếu NHTM không chú trọng đến công tác đào tạo cán bộ ngân hàng có thể dẫn tới các quyết định cho vay không chính xác ảnh hưởng trực tiếp tới ngân hàng đồng thời làm giảm khả năng hỗ trợ hiệu quả cho doanh nghiệp.

Trình độ áp dụng công nghệ thông tin: việc ứng dụng công nghệ thông tin trong quy trình cho vay có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả và chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Khi ngân hàng áp dụng các công nghệ tiên tiến vào quy trình thẩm định, phê duyệt và quản lý khoản vay, toàn bộ quá trình sẽ trở nên nhanh chóng và minh bạch hơn. Hệ thống phân tích dữ liệu, trí tuệ nhân tạo, và các phần mềm quản lý rủi ro hiện đại giúp ngân hàng đánh giá chính xác khả năng tài chính, lịch sử tín dụng và rủi ro của KHDN. Điều này không chỉ giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng mà còn giúp khách hàng tiếp cận nguồn vốn một cách dễ dàng và nhanh chóng hơn. Ngược lại, nếu công nghệ không được ứng dụng hiệu quả, quy trình cho vay có thể bị chậm trễ, phức tạp, làm giảm khả năng cạnh tranh của ngân hàng và gây bất tiện

cho khách hàng. Do đó, việc nâng cao trình độ và ứng dụng công nghệ thông tin là một yếu tố quan trọng giúp các NHTM cải thiện hiệu quả hoạt động cho vay, thu hút thêm nhiều doanh nghiệp và nâng cao uy tín trên thị trường.

b. Nhân tố khách quan

Môi trường kinh tế: Tình hình kinh tế vĩ mô, bao gồm tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất thị trường và tỷ giá hối đoái, đều có tác động đáng kể đến khả năng và nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Khi nền kinh tế phát triển mạnh, các doanh nghiệp có xu hướng mở rộng kinh doanh, từ đó làm tăng nhu cầu vay vốn để đầu tư vào cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị và mở rộng thị trường. Ngược lại, trong bối cảnh kinh tế suy thoái hoặc lạm phát cao, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc duy trì hoạt động và ít có xu hướng vay vốn do lo ngại về khả năng trả nợ và chi phí vay cao. Lãi suất thị trường và tỷ giá hối đoái cũng là những yếu tố quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí vay vốn và lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, ngân hàng cần theo dõi sát sao các biến động kinh tế và điều chỉnh chính sách tín dụng phù hợp để hỗ trợ doanh nghiệp một cách hiệu quả và duy trì sự ổn định tài chính.

Chính sách của Ngân hàng Nhà nước: cũng tác động trực tiếp đến hoạt động cho vay của các NHTM. Các quy định về lãi suất, dự trữ bắt buộc, tỷ lệ an toàn vốn và các chính sách tiền tệ khác đều ảnh hưởng đến khả năng cho vay của ngân hàng. Ví dụ, khi Ngân hàng Nhà nước thắt chặt chính sách tiền tệ, các NHTM có thể gặp khó khăn trong việc duy trì thanh khoản và từ đó giảm khả năng cho vay.

Cạnh tranh trên thị trường: là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng khi lựa chọn vay vốn từ ngân hàng. Các ngân hàng thường cạnh tranh nhau về lãi suất, điều kiện cho vay và chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng. Sự cạnh tranh này mang lại lợi ích đáng kể cho KHDN, vì họ có nhiều lựa chọn hơn và có thể thương lượng được các điều kiện vay vốn có lợi hơn. Ví dụ, khi một ngân hàng giảm lãi suất hoặc cải thiện các điều kiện cho vay, các ngân hàng khác có thể phải điều chỉnh chính sách của mình để duy trì sự cạnh tranh. Điều này không chỉ tạo ra một môi trường vay vốn thuận lợi cho doanh nghiệp mà còn thúc đẩy sự đổi mới và cải tiến trong dịch vụ ngân hàng. KHDN có thể so sánh các gói vay từ nhiều ngân hàng để tìm ra lựa chọn tốt nhất, từ đó tiết kiệm chi phí và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn. Sự cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng cũng khuyến khích họ nâng

cao chất lượng dịch vụ và tăng cường mối quan hệ khách hàng, góp phần xây dựng một thị trường tài chính minh bạch và hiệu quả hơn.

Môi trường pháp lý: Một hệ thống pháp luật rõ ràng, công bằng và ổn định không chỉ giúp các tổ chức tín dụng và khách hàng hiểu rõ quyền lợi và nghĩa vụ của mình mà còn giảm thiểu rủi ro pháp lý và tranh chấp có thể phát sinh. Khi các quy định pháp lý về tín dụng được thực thi một cách nhất quán và minh bạch, các ngân hàng và tổ chức tài chính có thể tự tin hơn trong việc triển khai các hoạt động cho vay, từ đó thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và phát triển kinh tế. Đồng thời, sự ổn định trong môi trường pháp lý cũng góp phần tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và khách hàng, khuyến khích họ tham gia vào các hoạt động tín dụng và đầu tư dài hạn, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển bền vững của hệ thống tài chính.

1.4. Một số văn bản pháp lý cho vay KHDN tại NHTM

Nghị định 21/2021/NĐ-CP quy định thi hành Bộ luật Dân sự về đảm bảo thực hiện nghĩa vụ, bao gồm tài sản bảo đảm; xác lập, thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ và xử lý tài sản bảo đảm

Nghị định 88/2019/NĐ-CP ngày 14/11/2019 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng số.

Nghị định số: 99/2022/NĐ-CP ngày 30/11/2022 về đăng ký biện pháp bảo đảm.

Nghị quyết 42/2017/QH14 ban hành ngày 21/06/2017 về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng.

Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15 ban hành ngày 18/01/2024.

Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ban hành ngày 17/06/2020

Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam 2010 số 46/2010/QH12 ban hành ngày 16/06/2010.

Thông tư số 06/2023/TT-NHNN ngày 28/06/2023 của Thống đốc NHNN Việt Nam sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 của Thống đốc NHNN Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Thông tư số 12/2024/TT-NHNN ngày 28/06/2024 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Thông tư số 13/2022/TT-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành Thông tư sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 08/2021/TT-NHNN ngày 06/07/2021 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về cho khoản vay đặc biệt đối với tổ chức tín dụng được kiểm soát đặc biệt.

1.5. Các chỉ tiêu đánh giá tình hình hoạt động cho vay KHDN tại NHTM

❖ Chỉ tiêu về dư nợ

Dư nợ là chỉ tiêu phản ánh số tiền mà ngân hàng hiện đang cho vay tính đến thời điểm cụ thể. Dư nợ càng cao thể hiện mức độ cấp vốn lớn từ ngân hàng cho doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng thể hiện rủi ro nợ không thanh toán càng lớn. Đây là chỉ số phản ánh quy mô cho vay hiện tại của ngân hàng

Dư nợ là chỉ tiêu tích lũy qua các kỳ. Và dư nợ cuối kỳ là số tiền mà ngân hàng hiện đang còn cho vay vào thời điểm cuối kỳ. Công thức được tính như sau:

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

Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ tuyệt đối

Chỉ tiêu này phản ánh dư nợ năm (n) so với năm (n-1), chỉ tiêu tăng thì tức là số tiền khách hàng nợ ngân hàng tăng lên, chứng tỏ ngân hàng hoạt động cho vay KHDN được cải thiện.

$$\text{Tăng trưởng dư nợ tuyệt đối} = \text{Tổng dư nợ cho vay KHDN năm (n)} - \text{Tổng dư nợ cho vay KHDN năm (n-1)}$$

Chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng dư nợ tương đối

Chỉ tiêu này phản ánh dư nợ năm (n) so với năm (n-1) về tốc độ tăng trưởng trong dư nợ cho vay KHDN.

$$\text{Tăng trưởng dư nợ tương đối} = \frac{\text{Tăng trưởng dư nợ tuyệt đối}}{\text{Tổng dư nợ cho vay KHDN năm (n-1)}}$$

❖ Chỉ tiêu về doanh số cho vay

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền mà ngân hàng đã cấp cho khách hàng vay trong một khoảng thời gian cụ thể (thường là tháng, quý, năm), bao gồm cả phần vốn đã

thu hồi và chưa thu hồi trong kỳ. Đây là một chỉ số quan trọng để đánh giá hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cho thấy khả năng cung cấp tín dụng và tạo ra lợi nhuận từ hoạt động cho vay của ngân hàng đó. Sự tăng giảm của doanh số cho vay phụ thuộc vào nhiều yếu tố, như tiềm lực tài chính của ngân hàng và tình hình kinh tế trong thời gian đó.

❖ **Chỉ tiêu về doanh số thu nợ**

Doanh số thu nợ là tổng số tiền gốc và lãi mà ngân hàng thu hồi được từ khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Đây là khoản tiền mà khách hàng đã vay từ ngân hàng và đang trong quá trình trả nợ. Tỷ lệ này cao thì chứng tỏ chất lượng thu nợ cho vay KHDN tốt, ngược lại nếu chỉ tiêu này giảm dần theo thời gian thì cho thấy chất lượng thu nợ cho vay KHDN có xu hướng ngày càng kém.

❖ **Tỷ lệ nợ quá hạn**

Tỷ lệ nợ quá hạn phản ánh số dư nợ gốc và lãi đã quá hạn mà chưa thu hồi được. Đây chỉ là một chỉ tiêu cơ bản cho biết chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp, ngược lại tỷ lệ nợ quá hạn thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng cao. Công thức được tính như sau:

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

❖ **Tỷ lệ nợ xấu**

Tỷ lệ nợ xấu là phần trăm dư nợ mà khách hàng không thể trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi. Chỉ số này đánh giá mức độ rủi ro tín dụng và hiệu quả quản lý của ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu cao cho thấy rủi ro thu hồi vốn lớn, trong khi tỷ lệ thấp phản ánh quản lý tín dụng tốt. Công thức được tính như sau:

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

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản về NHTM và hoạt động cho vay KHDN. Trong đó chương 1 đã trình bày được về khái niệm của NHTM, chức năng và các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM, vai trò và đặc điểm của NHTM. Bên cạnh đó dựa trên cơ sở lý luận của NHTM tác giả cũng đã trình bày được cơ sở lý luận về hoạt động cho vay KHDN của NHTM: khái niệm, nguyên tắc và điều kiện cho vay, khái niệm, đặc điểm và vai trò cho vay KHDN, phân loại KHDN tại NHTM.

Hoạt động của NHTM chịu ảnh hưởng mạnh từ chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương và được quản lý chặt chẽ để đảm bảo an toàn và hiệu quả. Các NHTM cung cấp đa dạng sản phẩm, dịch vụ tài chính và đối mặt với nhiều rủi ro, đòi hỏi sự quản lý rủi ro hiệu quả. Hoạt động cho vay KHDN tại NHTM có các đặc điểm riêng, bao gồm tính hoàn trả, đa dạng mục đích sử dụng vốn và thủ tục phức tạp hơn so với cho vay cá nhân. Vai trò của cho vay KHDN đối với nền kinh tế, NHTM và KHDN là rất quan trọng, giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, mở rộng thị trường và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Cuối cùng, phân loại cho vay KHDN tại NHTM được thực hiện theo thời hạn, mục đích sử dụng vốn và quy mô doanh nghiệp. Các loại hình cho vay này giúp đáp ứng nhu cầu vốn đa dạng của doanh nghiệp, từ ngắn hạn đến dài hạn, từ sản xuất kinh doanh đến tiêu dùng, và từ doanh nghiệp nhỏ và vừa đến doanh nghiệp lớn và khởi nghiệp.

Như vậy, cơ sở lý luận về cho vay KHDN tại NHTM đã được xác lập, tạo tiền đề cho các chương tiếp theo trong việc phân tích thực trạng cho vay, đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của các NHTM.

CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VÀ THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH

2.1. Tổng quan về Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

2.1.1. Lịch sử hình thành của Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), tiền thân là Sở Quản lý Ngoại hối Trung ương, được thành lập và hoạt động từ ngày 01/04/1963 theo nghị định số 115/CP ngày 30/10/1962. Vietcombank là ngân hàng thương mại nhà nước đầu tiên được Chính phủ thí điểm cổ phần hóa, chính thức trở thành Ngân hàng Thương mại Cổ phần vào ngày 02/06/2008 và niêm yết cổ phiếu (mã VCB) tại Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM ngày 30/06/2009.

Hiện nay, Vietcombank là một trong những ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam. Ngân hàng hiện có hơn 600 chi nhánh, phòng giao dịch, văn phòng đại diện và đơn vị thành viên trong và ngoài nước. Với đội ngũ có hơn 23.400 nhân viên, mạng lưới Autobank với hơn 2.500 máy ATM và trên 60.000 điểm chấp nhận thanh toán thẻ. Hoạt động của Vietcombank được hỗ trợ bởi mạng lưới 1.163 ngân hàng đại lý tại 93 quốc gia và vùng lãnh thổ.



Hình 2.1: Logo Vietcombank

(Nguồn: Vietcombank)

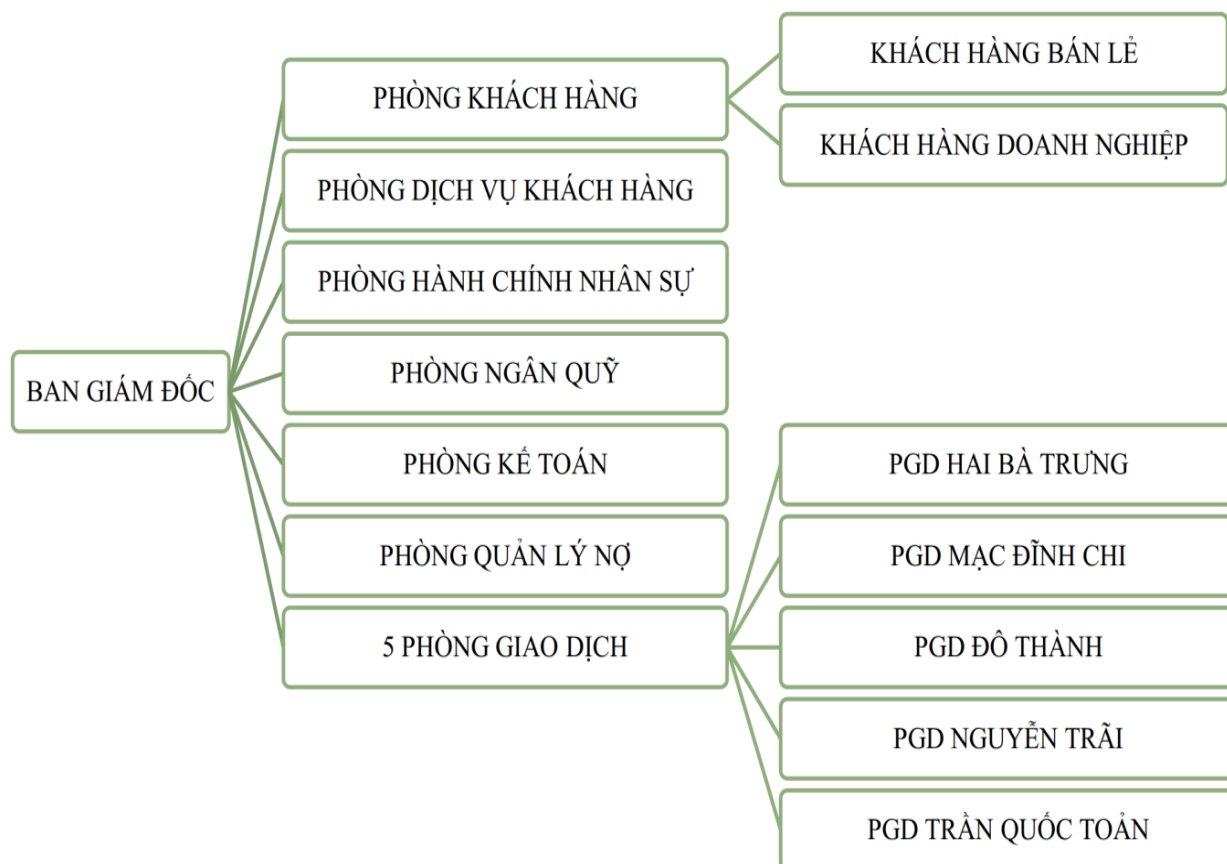
Vietcombank hoạt động bám sát với phương châm hành động “Chuyển đổi, Hiệu quả, Bền vững”, quan điểm chỉ đạo điều hành “Tổng lực và toàn diện”, với sứ mệnh phát triển bền vững nên Vietcombank luôn mở rộng thị trường nhằm tiếp cận và phục vụ tận tâm khách hàng. Vietcombank - Chi nhánh Tân Định được ra đời để thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và sứ mệnh mình đối với sự phát triển của Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và nước Việt Nam nói chung.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định chính thức đi vào hoạt động ngày 01/07/2008 tại trụ sở chính tại số 72 Phạm Ngọc Thạch, phường 6, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh. Thời gian hoạt động từ thứ 2 - thứ 6.

Sau gần 15 năm hoạt động không ngừng, phấn đấu vượt qua nhiều khó khăn, thử thách, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã từng bước từng bước phát triển vững bền, khẳng định vị thế trong hệ thống Vietcombank. Vietcombank - Chi nhánh Tân Định là một trong những điểm giao dịch trọng tâm của thành phố, và là nơi đào tạo nguồn nhân lực, cán bộ cấp quản lý tiềm năng cho các chi nhánh.

Vietcombank - Chi nhánh Tân Định được biết đến là nơi có nhiều kinh nghiệm hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước tiếp nhận nguồn vốn đầu tư nước ngoài, tư vấn các tập đoàn tài chính, các quỹ đầu tư nước ngoài tham gia nghiên cứu và đầu tư tại thị trường Việt Nam, là đại lý tư vấn, quản lý tài sản bảo đảm cho các đợt phát hành trái phiếu quy mô lớn của các doanh nghiệp trong nước trên thị trường.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Vietcombank - Chi nhánh Tân Định



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Chức năng và nhiệm vụ chính của các phòng ban Vietcombank Tân Định:

Ban Giám đốc: quản lý và điều hành mọi hoạt động của chi nhánh, hướng dẫn chỉ đạo thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ. Quyết định những vấn đề liên quan đến tổ chức như phân quyền, bổ nhiệm, bãi nhiệm, khen thưởng và kỷ luật nhân viên. Tất cả các hoạt động đều phải thông qua Đại diện chi nhánh phê duyệt, xem xét, ký kết các hợp đồng với khách hàng.

Phòng khách hàng bao gồm phòng khách hàng bán lẻ và KHDN:

Phòng khách hàng bán lẻ: thực hiện và xử lý các nghiệp vụ phát sinh về huy động, tín dụng đối với những khách hàng là các cá nhân. Trực tiếp tiếp thị, quảng cáo bán các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng phù hợp với từng phân khúc khách hàng cá nhân khác nhau.

Phòng khách hàng doanh nghiệp: trực tiếp thực hiện các nhu cầu với KHDN để khai thác vốn bằng nội tệ hoặc ngoại tệ. Ngoài ra, phòng còn thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, tiếp thị, bán những sản phẩm tín dụng phù hợp với khách hàng là doanh nghiệp.

Phòng dịch vụ khách hàng: Nghiệp vụ bao gồm tiếp thị, bán các dịch vụ thanh toán khác (mua bán ngoại tệ, tài khoản tiết kiệm,...). Bộ phận này cũng tiếp nhận và giải đáp các thắc mắc của khách hàng khi họ gặp sự cố trong quá trình sử dụng sản phẩm, nhận nhiệm vụ thông báo đến các bộ phận chức năng để xác định nguyên nhân để giảm thiểu khiếu nại và nâng cao sự hài lòng của khách hàng. Ngoài ra, phối hợp với các bộ phận khác để xây dựng cơ sở dữ liệu về khách hàng.

Phòng hành chính nhân sự: Tiếp nhận, phân phối, phát hành và lưu trữ văn thư, đảm nhận các công tác lễ tân, hậu cần của chi nhánh; thực hiện việc mua sắm, phân phối, quản lý tất cả các tài sản, vật phẩm liên quan đến hoạt động của chi nhánh; tổ chức theo dõi lịch trình, nhân sự, chăm công cho các cán bộ; đảm nhận tuyển dụng nhân sự, kiểm tra tính tuân thủ nội quy, quy chế, quy định. Ngoài ra, phòng hành chính còn giám sát hệ thống, bảo dưỡng trang thiết bị; hỗ trợ khai thác tài nguyên thông tin công nghệ tại chi nhánh.

Phòng ngân quỹ: Quản lý an toàn kho quỹ về tiền mặt, ngoại tệ, thẻ tiết kiệm, giấy tờ có giá, lưu trữ tài sản thế chấp,... Thực hiện ghi chép, theo dõi sổ sách thu chi, xuất nhập kho đầy đủ, kịp thời và chính xác.

Phòng kế toán: thực hiện việc thu chi tiền mặt cho các điểm giao dịch trong và ngoài quầy, đảm bảo an toàn và quản lý kho quỹ. Kiểm tra công tác hạch toán kế toán bao gồm: thu chi, xuất nhập tiền mặt, quản lý tài sản quý, lưu trữ chứng từ có giá, kiểm đếm, phân loại, và đóng bó tiền theo quy định; bảo quản, bóc xếp, và vận chuyển tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá.

Phòng quản lý nợ: Thực hiện các công tác kiểm tra, lưu trữ hồ sơ, phát hiện và xử lý rủi ro trong quy trình tín dụng. Đảm bảo có những biện pháp khắc phục và ngăn ngừa rủi ro tín dụng một cách kịp thời.

5 phòng giao dịch: Có chức năng thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh trong đó chủ yếu là hoạt động cho vay và huy động vốn, cung cấp các sản phẩm thanh toán, dịch vụ,... phù hợp theo quy định của ngân hàng.

2.1.3. Các nghiệp vụ kinh doanh chính của VCB - Chi nhánh Tân Định

Vietcombank - Chi nhánh Tân Định có đầy đủ các nghiệp vụ về Ngân hàng TMCP cung cấp đa dạng, đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ tiện ích phù hợp với nhu cầu khách hàng, bao gồm:

Huy động vốn: bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ với nhiều hình thức như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi hưởng lãi bậc thang, tiết kiệm dự thưởng, tiền gửi thanh toán, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi.

Hoạt động cấp tín dụng: Ngân hàng cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới nhiều hình thức như cho vay, bảo lãnh, phát hành thẻ tín dụng, chiết khấu giấy tờ có giá, bao thanh toán trong nước và quốc tế. Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và chiết khấu các loại giấy tờ, chứng từ có giá, cho vay tài trợ theo dự án, cho vay đồng tài trợ với các NHTM khác, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay dài hạn các dự án lớn, cho vay khép kín chu kỳ sản xuất - lưu thông, cho vay các chương trình chỉ định, ủy thác của Chính phủ. Tuy nhiên ngân hàng vẫn tiếp tục đẩy mạnh các khoản vay dành cho khách hàng doanh nghiệp.

Dịch vụ thẻ: Phát hành tất cả các loại thẻ thanh toán như thẻ Napas, Visa, Mastercard,... thực hiện giao dịch thanh toán mọi lúc mọi nơi trên toàn quốc qua các kênh: như đơn vị chấp nhận thẻ rộng rãi, hệ thống cây ATM phủ khắp. Công nghệ bảo mật Chip EMV an toàn cho chủ thẻ, dịch vụ tổng đài chăm sóc tư vấn 24/7.

Thanh toán quốc tế bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ: Thanh toán chuyển tiền điện tử trong cả nước, thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT, Telex. Vietcombank được biết đến là một trong những NHTM có hoạt động ngoại thương mạnh mẽ và thực hiện lệnh chuyển nhanh chóng. Đồng thời là trung gian thanh toán trong và ngoài nước, chuyển lương theo lô.

Kinh doanh tiền tệ tín dụng và dịch vụ Ngân hàng đối ngoại: Tiếp nhận và triển khai các dự án ủy thác vốn, dự án tài trợ kỹ thuật, dự án làm dịch vụ Ngân hàng.

Cung cấp các dịch vụ Ngân hàng điện tử đa dạng, hiện đại như: SMS Banking, Internet Banking, ứng dụng VCB Digibank dành cho khách hàng cá nhân và ứng dụng VCB DigiBiz dành cho KHDN, trong đó bao gồm đầy đủ các dịch vụ tiện ích như mua vé tàu, taxi, đóng tiền điện nước, chuyển tiền trong hệ thống, chuyển tiền 24/7, chuyển tiền đi nước ngoài,... và các tiện ích liên quan khác hỗ trợ khách hàng thực hiện lệnh tại nhà nhanh chóng.

Bảo hiểm: Ngoài ra Vietcombank cũng kết hợp với Công ty Bảo hiểm Nhân thọ FWD Việt Nam nhằm cung ứng các dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và các loại hình bảo hiểm phù hợp với quy định pháp luật và nhu cầu của khách.

2.1.4. Quy trình cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định

Bước 1	• Tiếp xúc khách hàng và tiếp nhận hồ sơ cho vay
Bước 2	• Thẩm định, phân tích, phê duyệt cấp tín dụng
Bước 3	• Đưa ra quyết định cấp tín dụng
Bước 4	• Ký hợp đồng cho vay
Bước 5	• Giải ngân
Bước 6	• Giám sát và theo dõi khoản vay, thu nợ và lãi
Bước 7	• Tắt toán khoản vay
Bước 8	• Lưu trữ hồ sơ

Hình 2.2: Quy trình cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Quy trình cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định gồm các bước được trình bày cơ bản như sau:

Bước 1: Tiếp xúc khách hàng và tiếp nhận hồ sơ cho vay

Sau khi tìm kiếm được khách hàng, CBNH tư vấn về các điều kiện vay vốn, về việc thiết lập hồ sơ vay vốn, sau đó thu nhập đầy đủ các thông tin về khách hàng theo quy định. Trong đó, một bộ hồ sơ đầy đủ bao gồm:

- Giấy đề nghị vay vốn
- Phương án sản xuất kinh doanh, dự án,... của doanh nghiệp vay vốn
- *Hồ sơ pháp lý*: giấy chứng nhận đăng ký hoạt động kinh doanh; quyết định bổ nhiệm giám đốc, kế toán trưởng; điều lệ công ty; giấy chứng nhận mã số thuế; đối với doanh nghiệp kinh doanh trong ngành nghề yêu cầu cấp phép: cung cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh, giấy phép xuất khẩu; CCCD hoặc hộ chiếu của người đại diện pháp luật/người ủy quyền ký hồ sơ tín dụng; văn bản ủy quyền từ người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp; biên bản và nghị quyết của HĐQT, HĐTV về việc cử người đại diện theo pháp luật vay vốn ngân hàng, đồng ý sử dụng tài sản công ty làm TSDB,...
- *Hồ sơ về báo cáo tài chính*: bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các chứng từ khác có liên quan, báo cáo thuế,...
- *Hồ sơ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*: báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, các hợp đồng mua bán, hợp đồng kinh tế đầu tư đã được ký kết.
- *Hồ sơ tài sản đảm bảo*: nếu tài sản là bất động sản thì cần có: giấy chứng nhận quyền sử dụng đất/nhà ở, tờ khai thuế trước bạ, hợp đồng mua bán nhà ở/đất, tài liệu khác có liên quan; nếu là hàng tồn kho, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải... thì cần có các hợp đồng kinh tế, các chứng từ có liên quan, hoá đơn VAT.
- *Tài liệu khác có liên quan*

Thẩm định sơ bộ về mục đích vay vốn, tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng nếu phù hợp với chính sách cho vay của chi nhánh thì CBNH tiếp nhận hồ sơ kiểm tra lại các nội dung trong hồ sơ vay vốn xem đầy đủ hay chưa nếu thiếu cần phải thông báo cho khách hàng bổ sung thêm cho đầy đủ. Nếu không phù hợp thì CBNH

thông báo với khách hàng và từ chối khoản vay và không tiếp nhận hồ sơ và nếu phù hợp CBNH sẽ tiếp nhận hồ sơ vay vốn và ghi vào sổ nhận hồ sơ khách hàng. Trong vòng một khoảng thời gian nhất định, hồ sơ sẽ được tổ chức phân tích và thẩm định, bao gồm kiểm tra tính hợp pháp của các giấy tờ pháp lý và đánh giá giá trị, tính thanh khoản của tài sản đảm bảo. Nhân viên sẽ phỏng vấn thêm, đến cơ sở kinh doanh và trao đổi trực tiếp với doanh nghiệp để hiểu rõ hơn về tình hình kinh doanh...

Bước 2: Thẩm định, phân tích, phê duyệt cấp tín dụng

Lúc này, ngân hàng sẽ tiến hành phân tích khả năng hiện tại và tiềm tàng của khách hàng về việc sử dụng vốn tín dụng, khả năng trả và khả năng thu hồi nợ. Tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, tiên lượng khả năng có thể kiểm soát những rủi ro đó và hạn chế những thiệt hại có thể xảy đến với ngân hàng.

Ngoài ra ngân hàng sẽ kiểm tra tính chân thực của bộ hồ sơ vay vốn do khách hàng cung cấp, qua đó có thể nhận định về thái độ trả nợ đúng lịch của khách hàng từ đó dựa trên yếu tố này cũng có thể lấy làm cơ sở cho quyết định cho vay. Do vậy, CBNH cần tiếp xúc với khách hàng, nghiên cứu hồ sơ, tuân thủ các nguyên tắc, điều kiện và quy định về tín dụng. Thẩm định ở các nội dung như sau:

- *Đánh giá chung về khách hàng*: mô hình tổ chức, bố trí nhân viên, quản trị kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, các rủi ro chủ yếu. CBNH sẽ đánh giá sơ bộ và xác minh thực tế khách hàng, thu thập thông tin hồ sơ, thủ tục vay vốn đầy đủ, hợp lệ.

- *Thẩm định tư cách pháp lý của khách hàng*: chứng minh năng lực pháp lý, năng lực về hành vi dân sự, phải có đủ tư cách pháp nhân là người đại diện theo pháp luật để thiết lập quan hệ tín dụng với ngân hàng. Nếu người được uỷ quyền đại diện doanh nghiệp xin cấp tín dụng thì phải có đầy đủ các chứng từ hợp lệ và phải kèm theo giấy uỷ quyền.

Sau khi CBNH phụ trách tiếp nhận hồ sơ của khách hàng sau đó CBNH sẽ thẩm định tình hình tín dụng (CIC) của doanh nghiệp tại các NHTM hay TCTD khác. Qua thông tin CIC, trong quá trình quan hệ tại các tổ chức tín dụng khác, doanh nghiệp luôn trả nợ đúng hạn, chưa phát sinh nợ quá hạn. Như vậy cho thấy doanh nghiệp có lịch sử tín dụng tại các NHTM hay tại các TCTD tốt, có uy tín trong giao dịch với ngân hàng.

- *Thẩm định tình hình tài chính của khách hàng*: thông qua việc phân tích đánh giá các chỉ số tài chính, cơ cấu tài sản và nguồn vốn, xem xét các nguồn trả nợ nhằm đánh giá khả năng trả nợ đảm bảo ngân hàng thu hồi nợ và lãi đúng hạn.

- *Thẩm định mục đích cho vay của KHDN*: mục đích cho vay của khách hàng phải hợp pháp về mặt pháp luật và phải phù hợp với những quy định của VCB. Nếu như ở bước này xem xét mục đích vay không hợp lý thì ngân hàng có thể từ chối cấp tín dụng cho doanh nghiệp này để tránh những rủi ro không đáng có gây thiệt hại đến ngân hàng.

- *Thẩm định TSĐB*: TSĐB phải thuộc quyền sở hữu của khách hàng xin cấp tín dụng, có tính thanh khoản cao dễ dàng được mua bán và chuyển nhượng và không bị tranh chấp. Tùy thuộc vào một số trường hợp và TSĐB sẽ phải mua bảo hiểm FWD của ngân hàng nhằm tạo điều kiện cho VCB dễ dàng bán tài sản để thu hồi nợ trong trường hợp khách không trả được nợ cho ngân hàng. Bên cạnh đó cũng cần phải thẩm định thêm một số thông tin như: quan hệ của khách hàng với các ngân hàng khác lấy từ thông tin tín dụng của NHTW, thông tin giao dịch khách hàng với ngân hàng,...

- *Xác định phương thức, mức cho vay, thời hạn cho vay, nhu cầu vay của khách hàng, xem xét nguồn vốn của chi nhánh*.

- *Lập tờ trình thẩm định*: kết quả thẩm định sẽ được ghi nhận dưới dạng biên bản và báo cáo, trình bày lên cấp quản lý cùng với các giấy tờ về bảo đảm nợ. Hội đồng phân quyền hoặc cá nhân phụ trách sẽ thảo luận và đưa ra quyết định về việc cấp tín dụng. Nếu chấp thuận, thông báo sẽ được gửi cho khách hàng. Nếu từ chối, khách hàng sẽ nhận được giấy báo lý do từ chối.

Nếu trong tờ trình đồng ý cấp tín dụng thì CBNH sẽ nhập đầy đủ thông tin trên phần mềm ứng dụng nội bộ là Rlos, xếp hạng tín dụng khách hàng và xuất báo cáo thẩm định cấp tín dụng (tờ trình). Đồng thời, phân tích, dự báo, đánh giá về rủi ro của khoản vay và đề xuất biện pháp phòng ngừa giảm thiểu rủi ro đó.

Bước 3: Đưa ra quyết định cấp tín dụng

CBNH trình báo cáo thẩm định, biên bản định giá tài sản đảm bảo, và hồ sơ vay lên hội đồng phân quyền hoặc cá nhân phụ trách để xem xét và kiểm tra. Quyết định cấp tín dụng được thực hiện bởi hội đồng tín dụng, hoặc trưởng/phó phòng, trưởng/phó chi nhánh, tách biệt với chức năng khởi tạo tín dụng và đánh giá rủi ro.

Người phê duyệt cấp tín dụng có thể phê duyệt hoặc bác bỏ đề xuất tín dụng hoặc quyết định tạm ngừng việc cấp tín dụng để yêu cầu bổ sung các thông tin. Sau đó nhận xét và quyết định của người phê duyệt cấp tín dụng sẽ được gửi cho phòng quản lý rủi ro, sau đó tới CBNH phụ trách và cán bộ phòng dịch vụ khách hàng.

Nếu yêu cầu cấp tín dụng được hoặc không được phê duyệt, CBNH phụ trách hồ sơ khách hàng sẽ thông báo đến cho khách hàng. Nếu đề xuất cấp tín dụng yêu cầu phải chỉnh sửa, bổ sung thì CBNH sẽ thông báo, thảo luận về một số điều kiện bổ sung theo yêu cầu.

Bước 4: Ký hợp đồng cho vay

Trước khi ký kết hợp đồng, CBNH phải chuẩn bị đầy đủ bộ hồ sơ bao gồm: Hợp đồng cho vay, Hợp đồng thế chấp, các Biên bản liên quan theo quy định của Ngân hàng, Hợp đồng bảo hiểm (nếu có), Thỏa thuận 3 bên (nếu có),... Hợp đồng sẽ được phòng quản lý rủi ro kiểm tra lại sau đó sẽ chuyển lại cho CBNH để thương lượng và lấy đủ chữ ký của khách hàng.

Khi hợp đồng tín dụng được chấp thuận, bước đàm phán sẽ diễn ra để thảo luận các điều khoản như lãi suất, thời hạn vay, phương thức trả nợ. Sau khi thống nhất, hai bên sẽ ký kết hợp đồng tín dụng chính thức và các hợp đồng phụ khác nếu cần. Vietcombank sẽ giải ngân bằng cách chuyển tiền vào tài khoản khách hàng hoặc trả trực tiếp cho nhà cung cấp dịch vụ/hàng hóa, đồng thời gửi thông báo giải ngân và các chi tiết liên quan cho khách hàng.

Bước 5: Giải ngân

Sau khi kiểm tra tất cả các bước về mặt hồ sơ đúng và đủ, lãnh đạo PGD, phòng QLN ký xác nhận trên giấy Thông báo tác nghiệp giải ngân kèm Giấy nhận nợ, Ủy nhiệm chi giải ngân, Lịch trả nợ có chữ ký xác nhận của khách hàng. Sau đó, phòng QLN mở hợp đồng vay trên hệ thống, gửi hồ sơ và ủy nhiệm chi lên cho phòng dịch vụ khách hàng để tiến hành giải ngân.

Bước 6: Giám sát và theo dõi khoản vay, thu nợ và lãi

Việc tổ chức giám sát sẽ được thực hiện bởi nhân viên kế toán, tín dụng và kiểm soát viên để đảm bảo doanh nghiệp sử dụng vốn đúng mục đích và tuân thủ các điều khoản hợp đồng. Giám sát và theo dõi 3 tháng/ lần nhằm kiểm tra tính hiện thực của kế hoạch sử dụng vốn, trả nợ, khả năng trả nợ, phát hiện dự báo những rủi ro có thể

phát sinh, phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề trước khi trở nên nghiêm trọng nhằm đề xuất giải quyết xử lý kịp thời. Ngân hàng giám sát việc sử dụng vốn vay của KHDN để đảm bảo sử dụng đúng mục đích. Theo dõi việc thanh toán gốc và lãi định kỳ, nhắc nhở KHDN về các kỳ thanh toán. Nếu phát hiện hành vi vi phạm hợp đồng hoặc sử dụng vốn sai mục đích hoặc có hành vi gian lận đối với TSĐB,... các biện pháp xử lý như cảnh báo, tăng cường kiểm soát, ngừng giải ngân hoặc tái xét tín dụng sẽ được tiến hành hoặc tùy theo mức độ Ngân hàng có thể ngưng cấp tín dụng hoặc thu hồi vốn.

Căn cứ vào kế ước nhận nợ, hợp đồng tín dụng, ngân hàng tiến hành theo dõi việc thu nợ từng khoản tín dụng đến hạn trả. Trước khi đến hạn thu nợ, CBNH cần liên hệ với khách hàng, nhắc nhở khách hàng sắp đến hạn để trả nợ đúng hạn, xem xét tìm hiểu khách hàng có thể trả nợ vay được hay không để tìm biện pháp thu hồi nợ vay hoặc gia hạn nợ vay. Tùy theo tình hình kinh doanh của khách hàng mà ngân hàng xem xét gia hạn nợ vay phù hợp với nguồn trả nợ của khách hàng.

Nếu khách hàng mất khả năng thanh toán, thì ngân hàng sẽ lập hồ sơ khởi kiện ra tòa giải quyết, tiến hành các thủ tục thu hồi nợ dựa trên xử lý tài sản thế chấp của khách hàng vay vốn.

Bước 7: Tắt toán khoản vay

Cán bộ tiếp nhận yêu cầu tắt toán khoản vay. Yêu cầu khách hàng ký giấy nộp tiền/ uỷ nhiệm chi/ yêu cầu tắt toán khoản vay. Sau đó, cán bộ chuyển hồ sơ qua phòng QLN để thực hiện yêu cầu tắt toán khoản vay, đóng tài khoản vay trên hệ thống và thực hiện bàn giao lại tài sản cho khách hàng.

Khi đến ngày đáo hạn trên hợp đồng, phòng QLN sẽ gửi thông báo đáo hạn đến cho khách hàng và cán bộ phòng dịch vụ khách hàng có trách nhiệm liên hệ với khách hàng để trao đổi về việc tắt toán khoản vay, khả năng và ý định hoàn trả nợ vào ngày đáo hạn của khách hàng. Nếu khách hàng có thiện chí nhưng không có khả năng hoàn trả nợ, thì cán bộ phòng dịch vụ khách hàng xem xét việc có nên gia hạn nợ cho khách hàng không. Nếu như không thể gia hạn nợ cho khách hàng và khách hàng không thể trả hết nợ vào ngày đáo hạn, cán bộ phòng dịch vụ khách hàng phải thông báo ngay cho CBNH phụ trách trực tiếp và phòng quản lý rủi ro để có biện pháp xử lý nợ.

Bước 8: Lưu trữ hồ sơ

Sau khi tất toán khoản vay, hợp đồng bảo đảm tín dụng, hoàn tất các thủ tục giải chấp TSĐB,... Ngân hàng tiến hành lưu trữ hồ sơ theo đúng quy định. Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra của các cơ quan chức năng, đảm bảo minh chứng có cho các số liệu kế toán, hồ sơ vay của khách hàng phải được lưu trong một thời gian quy định.

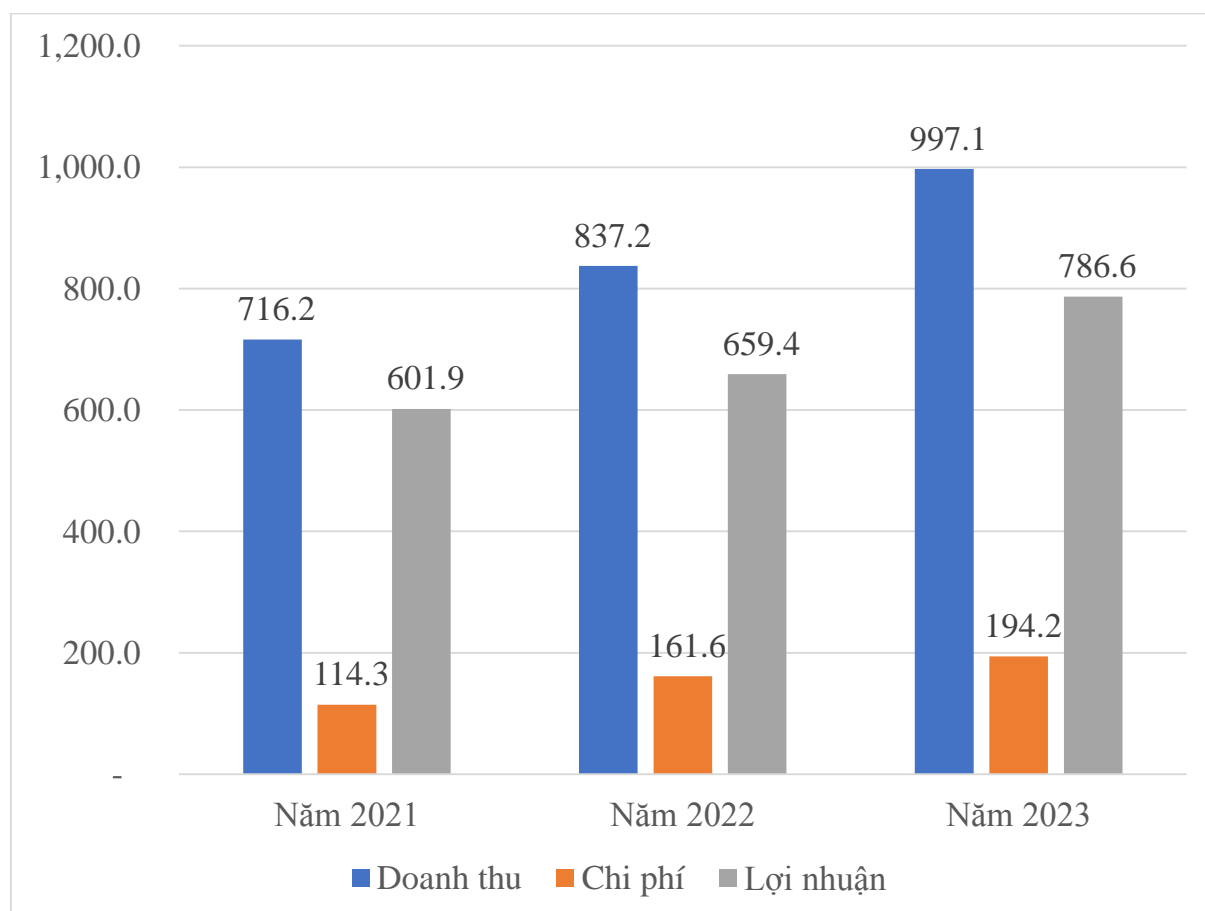
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Doanh thu	716.2	837.2	997.1	121	16.89%	160	19.10%
Chi phí	114.3	161.6	194.2	47	41.38%	33	20.17%
Lợi nhuận	601.9	659.4	786.6	58	9.55%	127	19.29%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)



Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Qua bảng 2.1 ta dễ dàng nhận thấy các con số thể hiện kết quả hoạt động kinh doanh của VCB - Chi nhánh Tân Định giai đoạn năm 2021-2023 đều tăng, nhưng trong giai đoạn 2021-2022 tăng nhanh hơn và giai đoạn 2022-2023 vẫn tăng nhưng chậm lại một chút so với kỳ trước. Điều đó có nghĩa là hoạt động kinh doanh đều tăng trưởng ổn định cho thấy Ban giám đốc cùng lãnh đạo các PGD làm việc hiệu quả mang lại nhiều kết quả cho chi nhánh nói riêng và hệ thống VCB nói chung. Để tìm hiểu rõ hơn, tác giả đã tiến hành phân tích các dữ liệu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của VCB - Chi nhánh Tân Định trong 3 năm. Cụ thể như sau:

❖ *Tình hình doanh thu*

VCB - Chi nhánh Tân Định duy trì xu hướng tăng trưởng doanh thu đều đặn trong cả 3 năm, phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh được cải thiện và khả năng tiếp cận thị trường tốt. Tổng doanh thu năm 2022 là 837.2 tỷ đồng, tăng 121 tỷ đồng tương ứng 16.89% so với năm 2021 có doanh thu là 716.2 tỷ đồng. Nguyên nhân tổng doanh thu có sự tăng trưởng vậy là do năm 2021 lãi suất cho vay giảm nên nhu cầu đi vay của doanh nghiệp để sản xuất tăng. Năm 2021, trong bối cảnh đại dịch Covid-19 phức tạp phải đối mặt với nhiều khó khăn, nhưng chi nhánh vẫn hoàn thành xuất sắc kế hoạch đặt ra, duy trì được tốc độ tăng trưởng. Mức tăng trưởng doanh thu năm 2022 đặc biệt ấn tượng, cho thấy khả năng thích ứng linh hoạt của VCB - Chi nhánh Tân Định trước những biến động của thị trường trong bối cảnh đại dịch Covid-19. Doanh thu năm 2023 tiếp tục tăng trưởng đạt 997.1 tỷ đồng tăng 19.10% so với năm 2022, mặc dù khách hàng trên địa bàn chịu ảnh hưởng bởi tác động kép từ hậu quả của đại dịch Covid-19 và xung đột Nga-Ukraine nhưng VCB - Chi nhánh Tân Định vẫn nhiệt tình hỗ trợ và tư vấn cho các khách hàng về các gói tiền gửi, tiền vay, dịch vụ khác phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Qua đó khẳng định vị thế dẫn đầu về uy tín lẫn năng lực trong hệ thống VCB cũng như ngành ngân hàng nói riêng.

❖ *Tình hình chi phí*

Chi phí năm 2022 tăng 161.6 tỷ đồng tương đương tăng 41.38% so với năm 2021 là 114.3 tỷ đồng. Nguyên nhân chính là do chi phí cho vay và chi phí dự phòng rủi ro tín dụng gia tăng. Về chi phí năm 2023 chi phí tiếp tục tăng 20.17% so với 2022, đạt 194.2 tỷ đồng. Mặc dù chi phí vẫn tăng, nhưng tốc độ tăng đã giảm xuống còn 20.17% tức giảm hơn một nửa so với năm trước. Nguyên nhân có thể là do chi

nhánh đã hoàn tất các khoản đầu tư lớn vào năm trước và bắt đầu tối ưu hóa các khoản chi. Các biện pháp kiểm soát chi phí đã được áp dụng hiệu quả hơn, giúp giảm tốc độ tăng trưởng chi phí. Các khoản chi tiêu không cần thiết có thể đã được cắt giảm, và quy trình hoạt động có thể đã được cải thiện để nâng cao hiệu quả và giảm lãng phí.

Chi phí hoạt động của VCB - Chi nhánh Tân Định có xu hướng tăng trong giai đoạn này, chủ yếu do chi phí khấu hao, chi phí cho cán bộ nhân viên và các chi phí khác gia tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng chi phí chậm hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu, giúp lợi nhuận của VCB - Chi nhánh Tân Định vẫn duy trì được đà tăng trưởng. VCB - Chi nhánh Tân Định cần tiếp tục theo dõi và kiểm soát hiệu quả chi phí hoạt động để tối ưu hóa lợi nhuận.

❖ **Tình hình lợi nhuận**

Trong 3 năm, dù tình hình kinh tế có biến động như thế nào thì chi nhánh vẫn luôn hoàn thành tốt những dự tính ít nhất là lợi nhuận vẫn tăng đều qua các năm, năm 2022 lợi nhuận đạt 659.4 tỷ đồng từ 601.9 tỷ đồng ở 2021 lên 659.4 tỷ đồng ứng với tăng 9.55% so với năm 2021 cao hơn nhiều so với mức tăng trưởng chung của ngành ngân hàng là 14.08%, cho thấy sức mạnh vượt trội của VCB. Năm 2023 lợi nhuận đạt được là 786.6 tỷ đồng tăng 127 tỷ đồng tương ứng 19.29% so với 2022. Tuy trong giai đoạn 2021-2023 nền kinh tế có nhiều diễn biến phức tạp kể đến là đại dịch Covid-19 và phải chịu tác động của cuộc xung đột Nga-Ukraine, lạm phát ở Anh, Mỹ ở mức cao nhất trong vòng nhiều thập kỷ qua gây ra những áp lực lớn, khó khăn lên tình trạng hoạt động của Ngân hàng, nhưng với những chính sách kịp thời của Ban lãnh đạo và sự nỗ lực của toàn thể các cán bộ, nhân viên tại chi nhánh thì lợi nhuận vẫn tăng liên tục trong thời gian này - đây là một thành công đáng ghi nhận. Từ đó cho thấy VCB - Chi nhánh Tân Định hoạt động rất tốt, số lượng khách hàng tăng theo hằng năm và bền vững, niềm tin của khách hàng dành cho ngân hàng cũng tăng lên theo một hướng tích cực hơn đúng với thương hiệu của VCB và là đại diện đáng tin cậy của hệ thống Ngân hàng.

2.3. Tình hình hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

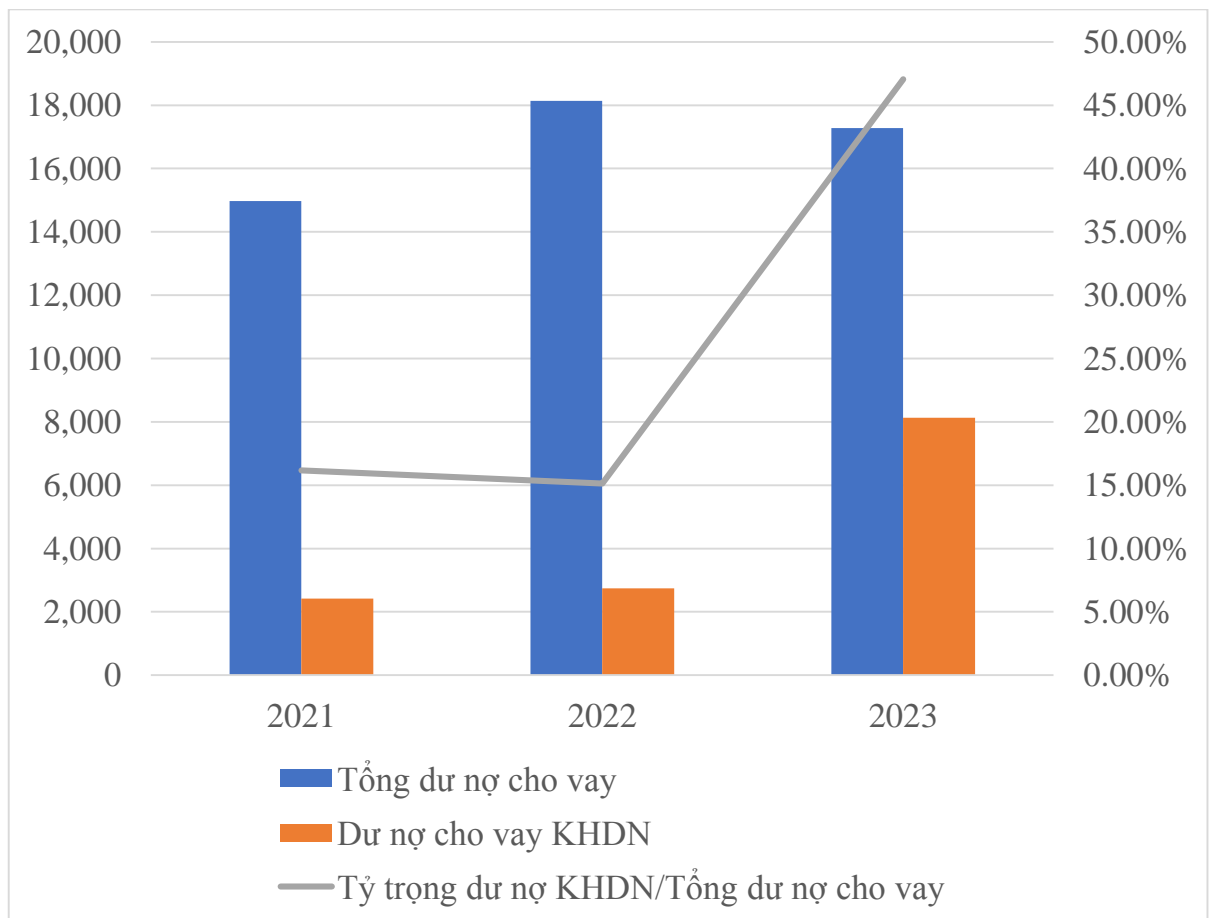
2.3.1. Tình hình quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.2: Tình hình cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Chi tiêu \ Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng dư nợ cho vay	14,977	18,137	17,274	3,160	21.10%	(863)	-4.76%
Dư nợ cho vay KHDN	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%
Tỷ trọng dư nợ KHDN/Tổng dư nợ cho vay	16.16%	15.13%	47.05%	(0.010)	-6.37%	0.319	210.86%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)



Biểu đồ 2.2: Tình hình cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Nhìn vào bảng 2.2, ta có thể thấy trong ba năm 2021-2023, hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã trải qua nhiều biến động đáng chú ý. Tổng dư nợ cho vay của chi nhánh này đã tăng từ 14,977 tỷ đồng năm 2021 lên 18,137 tỷ đồng năm 2022, tương đương mức tăng 21.10%. Tuy nhiên, đến năm 2023, tổng dư nợ cho vay lại giảm xuống còn 17,274 tỷ đồng, giảm 863 tỷ đồng, tương đương -4.76% so với năm 2022. Sự giảm sút này có thể do các thay đổi trong chính sách tín dụng hoặc những tác động từ tình hình kinh tế vĩ mô. Để khắc phục tình trạng này, chi nhánh đã nỗ lực không ngừng tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ cho vay bằng cách tối ưu hóa quy trình xét duyệt và giải ngân, áp dụng công nghệ thông tin vào quy trình thẩm định khách hàng, giúp giảm thời gian và nâng cao độ chính xác trong việc xét duyệt hồ sơ.

Đặc biệt, dư nợ cho vay KHDN đã có sự tăng trưởng ấn tượng. Năm 2021, dư nợ cho vay KHDN đạt 2,421 tỷ đồng, tăng lên 2,745 tỷ đồng vào năm 2022, tương đương mức tăng 13.38%. Đến năm 2023, dư nợ cho vay KHDN tăng đột biến lên 8,127 tỷ đồng, tăng 5,382 tỷ đồng so với năm 2022, tương đương 196.07%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này phản ánh việc chi nhánh đã đẩy mạnh chiến lược mở rộng dịch vụ cho KHDN, có thể qua các chính sách ưu đãi, lãi suất hấp dẫn hơn và cải tiến quy trình xét duyệt, giải ngân nhanh chóng. Nguyên nhân của sự tăng trưởng mạnh mẽ trong dư nợ cho vay KHDN năm 2023 có thể xuất phát từ việc chi nhánh tập trung vào việc thu hút các doanh nghiệp lớn, cải tiến dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp trong bối cảnh kinh tế phục hồi sau đại dịch, để có thể phân tích sâu hơn chúng ta cần xem xét đến số liệu doanh số cho vay KHDN và doanh số thu nợ KHDN trong giai đoạn 2021-2023. Trong khi đó, sự cạnh tranh từ các ngân hàng khác và các thay đổi trong chính sách tín dụng có thể đã làm giảm tổng dư nợ cho vay chung từ 18,137 năm 2022 xuống còn 17,274 năm 2023, tương đương -4.76%.

Tỷ trọng dư nợ KHDN trên tổng dư nợ cho vay của chi nhánh cũng có biến động đáng kể. Năm 2021, tỷ trọng này là 16.16%, giảm xuống 15.13% năm 2022, rồi tăng mạnh lên 47.05% vào năm 2023. Điều này cho thấy chi nhánh đã thay đổi chiến lược, tập trung mạnh mẽ vào phân khúc KHDN, đồng thời có thể đã giảm dư nợ cho vay ở các phân khúc khác hoặc tổng dư nợ cho vay chung giảm nhẹ. Để đảm bảo chiến lược này bền vững, chi nhánh đã tăng cường công tác quản lý rủi ro bằng cách xây dựng

hệ thống cảnh báo sớm và thẩm định kỹ lưỡng hồ sơ vay vốn, giúp giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu.

2.3.2. Tình hình doanh số cho vay và doanh số thu nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.3: Tình hình tổng doanh số cho vay và doanh số thu nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

TỔNG DU NỢ CHO VAY	2020	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
					Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Doanh số cho vay		16,490	20,471	21,243	3,981	24.14%	772	3.77%
Doanh số thu nợ		14,830	17,311	22,106	2,481	16.73%	4,795	27.70%
Dư nợ cuối kỳ	13,317	14,977	18,137	17,274	3,160	21.10%	(863)	-4.76%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2023, doanh số cho vay tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã trải qua sự tăng trưởng đáng kể. Cụ thể, từ năm 2020 đến 2021, doanh số cho vay tăng lên mức 16,490 tỷ đồng. Đây là mức tăng đáng khích lệ, cho thấy sự nỗ lực của chi nhánh trong việc mở rộng hoạt động cho vay. Đến năm 2022, doanh số cho vay tiếp tục tăng mạnh, đạt 20,471 tỷ đồng, tăng thêm 3,981 tỷ đồng so với năm 2021, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 24.14%. Sự gia tăng này phản ánh nhu cầu vay vốn ngày càng cao của khách hàng trong bối cảnh kinh tế phục hồi sau đại dịch. Đến năm 2023, doanh số cho vay tiếp tục tăng nhẹ, đạt 21,243 tỷ đồng, tăng 772 tỷ đồng, tương đương 3.77%. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có chút chậm hơn so với giai đoạn trước, nhưng điều này vẫn thể hiện sự ổn định trong hoạt động cho vay của chi nhánh Tân Định.

Doanh số thu nợ cũng ghi nhận sự tăng trưởng tích cực trong cùng giai đoạn. Từ năm 2020 đến 2021, doanh số thu nợ đạt 14,830 tỷ đồng. Đến năm 2022, con số này tăng lên 17,311 tỷ đồng, tăng thêm 2,481 tỷ đồng, tương đương 16.73% so với năm 2021. Điều này cho thấy chi nhánh đã có những biện pháp hiệu quả trong việc thu hồi nợ, đảm bảo dòng tiền quay về ngân hàng. Đến năm 2023, doanh số thu nợ tăng mạnh lên 22,106 tỷ đồng, tăng 4,795 tỷ đồng so với năm 2022, tương đương tỷ

lệ tăng trưởng 27.70%. Sự tăng trưởng này phản ánh việc chi nhánh đã thực hiện các chính sách thu nợ hiệu quả, đồng thời cũng cho thấy khách hàng đã có khả năng tài chính tốt hơn để hoàn trả nợ vay.

Như đã phân tích ở mục 2.3.1 dư nợ cuối kỳ cũng có những biến động trong giai đoạn này có thể tóm tắt lại như sau. Từ năm 2020 đến 2021, dư nợ cuối kỳ tăng từ 13,317 tỷ đồng lên 14,977 tỷ đồng. Đến năm 2022, dư nợ cuối kỳ tiếp tục tăng mạnh, đạt 18,137 tỷ đồng, tăng thêm 3,160 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 21.10%. Tuy nhiên, đến năm 2023, dư nợ cuối kỳ giảm xuống còn 17,274 tỷ đồng, giảm 863 tỷ đồng, tương đương -4.76% so với năm 2022. Thông qua xem xét số liệu doanh số cho vay và thu nợ có thể thấy hoạt động cho vay được mở rộng đáng kể do chính sách hỗ trợ khách hàng về hình thức vay, gói lãi suất linh hoạt, tư vấn thủ tục chuyên nghiệp của chi nhánh, doanh số cho vay tăng trưởng đáng kể trong năm 2022 tuy nhiên trong tình hình khó khăn chung của toàn bộ nền kinh tế Việt Nam cũng như của khách hàng trong địa bàn năm 2023, tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay có phần chậm lại, đạt mức 3.77% thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay cùng kỳ. Trong khi đó, doanh số thu nợ giai đoạn 2022-2023 lại tăng trưởng là 27.70% nhanh hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ 16.73% của giai đoạn 2022-2021 do các khoản vay đến hạn. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến sự giảm sút trong dư nợ cho vay cuối năm 2023.

Giai đoạn 2020-2022 chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ trong doanh số cho vay và thu nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định. Nguyên nhân chính có thể đến từ sự phục hồi của nền kinh tế sau đại dịch Covid-19, khiến nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân tăng cao. Các doanh nghiệp cần vốn để khôi phục và mở rộng sản xuất kinh doanh, trong khi các chính sách hỗ trợ vay vốn với lãi suất ưu đãi của ngân hàng đã khuyến khích khách hàng vay vốn. Ngoài ra, việc ngân hàng triển khai các sản phẩm tài chính mới và dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt cũng đã góp phần tăng trưởng doanh số cho vay. Tuy nhiên năm 2023 có sự giảm sút nhẹ trong doanh số cho vay và thu nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định có thể do khó khăn kinh tế, biến động thị trường, sự cạnh tranh từ các ngân hàng khác và tâm lý thận trọng của khách hàng. Chi nhánh cần phải tiếp tục theo dõi sát sao thị trường,

điều chỉnh chiến lược kinh doanh và tìm kiếm các giải pháp sáng tạo để thu hút khách hàng và tăng cường hoạt động cho vay.

Nhìn chung, trong giai đoạn từ 2020 đến 2023, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã ghi nhận sự tăng trưởng đáng kể trong doanh số cho vay và thu nợ, đặc biệt là trong các năm 2021 và 2022. Tuy nhiên, sự giảm sút trong dư nợ cuối kỳ năm 2023 đòi hỏi chi nhánh cần tiếp tục theo dõi và điều chỉnh chiến lược kinh doanh để thích ứng với biến động của thị trường và đảm bảo sự phát triển bền vững.

Bảng 2.4: Tình hình doanh số cho vay và doanh số thu nợ của KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

KHDN	2020	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
					Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Doanh số cho vay KHDN		3,856	4,979	14,372	1,123	29.12%	9,393	188.65%
Doanh số thu nợ KHDN		3,591	4,655	8,990	1,064	29.63%	4,335	93.13%
Dư nợ cuối kỳ	2,156	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Doanh số cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định cũng đã tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn này. Năm 2021, doanh số cho vay KHDN đạt 3,856 tỷ đồng. Doanh số cho vay KHDN từ năm 2021 đến 2022, doanh số cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định tăng 29.12%, trong khi toàn hệ thống ngân hàng ghi nhận mức tăng trưởng khoảng 20-25%. Điều này cho thấy hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh đã được đẩy mạnh nhờ có những chính sách và biện pháp tích cực hơn trong việc mở rộng tín dụng so với mặt bằng chung của ngành. Từ năm 2022 đến 2023, doanh số cho vay tiếp tục tăng mạnh, đạt 14,372 tỷ đồng, tăng thêm 9,393 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 188.65%, cao hơn hẳn so với mức tăng trung bình khoảng 15-25% của toàn hệ thống. Sự bùng nổ này phản ánh sự mở rộng đáng kể của hoạt động cho vay KHDN trong năm 2023 và sự tăng trưởng đột biến này có thể coi là sự thành công trong việc triển khai các gói lãi suất ưu đãi và dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp. Sau đại dịch Covid-19, nền kinh tế đã bắt đầu phục hồi, các doanh nghiệp tăng cường vay vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh và đầu tư vào các dự án mới.

Điều này giải thích sự gia tăng đáng kể trong doanh số cho vay KHDN từ 2022-2023 cho thấy chi nhánh đã nỗ lực đáp ứng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp trong bối cảnh phục hồi kinh tế và mở rộng hoạt động kinh doanh. Các doanh nghiệp cần vốn để nắm bắt các cơ hội thị trường và đối phó với những thách thức kinh tế mới.

Doanh số thu nợ KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định từ năm 2021 đến 2022 tăng từ 3,591 tỷ đồng lên 4,655 tỷ đồng, tương đương với mức tăng 29.63% cao hơn so với mức tăng trung bình khoảng 10-25% của toàn hệ thống VCB. Điều này cho thấy khả năng thu hồi nợ của ngân hàng trong giai đoạn này được cải thiện. Từ năm 2022 đến 2023, doanh số thu nợ tăng mạnh, đạt 8,990 tỷ đồng, tăng thêm 4,335 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 93.13%. Sự tăng trưởng này có thể do các khoản vay đến hạn được thu hồi hiệu quả. Doanh số thu nợ của hệ thống trong giai đoạn 2022-2023 này cũng chỉ đạt mức tăng khoảng 20-25% cho thấy doanh số thu nợ của chi nhánh tăng trưởng đột biến cho thấy VCB - Chi nhánh Tân Định đã thực hiện tốt công tác thu hồi nợ, đảm bảo dòng tiền và quản lý rủi ro hiệu quả. Việc chi nhánh tăng cường các biện pháp thu nợ hiệu quả giúp duy trì và cải thiện tình hình tài chính, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động cho vay mới.

Từ năm 2020 đến 2021, dư nợ cuối kỳ tăng từ 2,156 tỷ đồng lên 2,421 tỷ đồng, tăng thêm 265 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 12.29% cho thấy sự ổn định và tiếp tục mở rộng hoạt động cho vay của chi nhánh đối với doanh nghiệp trong giai đoạn này. Sang năm 2022, dư nợ cuối kỳ tiếp tục tăng trưởng, đạt 2,745 tỷ đồng, tăng thêm 13.38% so với năm trước, phản ánh một sự phát triển đều đặn nhưng không có nhiều đột phá. Đặc biệt, trong năm 2023, dư nợ cuối kỳ của KHDN đã tăng đột biến, đạt 8,127 tỷ đồng, tăng thêm 5,382 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 196.07% so với năm 2022. Đây là một mức tăng trưởng ấn tượng, cho thấy chi nhánh đã có những bước tiến lớn trong việc mở rộng quy mô cho vay. Sự tăng trưởng vượt bậc này cho thấy chi nhánh đã thành công trong việc mở rộng hoạt động cho vay đối với KHDN, có thể nhờ vào việc cải thiện những chính sách hỗ trợ và các gói vay ưu đãi, cũng như việc cải thiện quy trình tư vấn và xử lý thủ tục vay vốn. Sự gia tăng mạnh mẽ này cũng có thể phản ánh sự tin tưởng của KHDN vào chi nhánh, mặc dù nền kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng chi nhánh vẫn tận dụng các điều kiện khi thị trường có thuận lợi. Tuy nhiên, việc dư nợ cuối kỳ tăng cao đem lại nhiều cơ hội

nhưng cũng đặt ra thách thức đòi hỏi VCB - Chi nhánh Tân Định cần có chiến lược quản lý rủi ro chặt chẽ hơn để đảm bảo sự ổn định bền vững ở hoạt động kinh doanh trong dài hạn.

Tình hình doanh số cho vay và thu nợ của KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ từ năm 2020 đến 2023, đặc biệt là trong giai đoạn 2022-2023. Sự gia tăng này được thúc đẩy bởi các yếu tố như phục hồi kinh tế, chính sách hỗ trợ của ngân hàng, hiệu quả trong việc thu nợ, và sự phát triển của một số ngành công nghiệp trọng điểm. Việc chi nhánh tăng cường các biện pháp hỗ trợ khách hàng và tận dụng các cơ hội thị trường đã góp phần quan trọng vào kết quả tích cực này.

2.3.3. Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

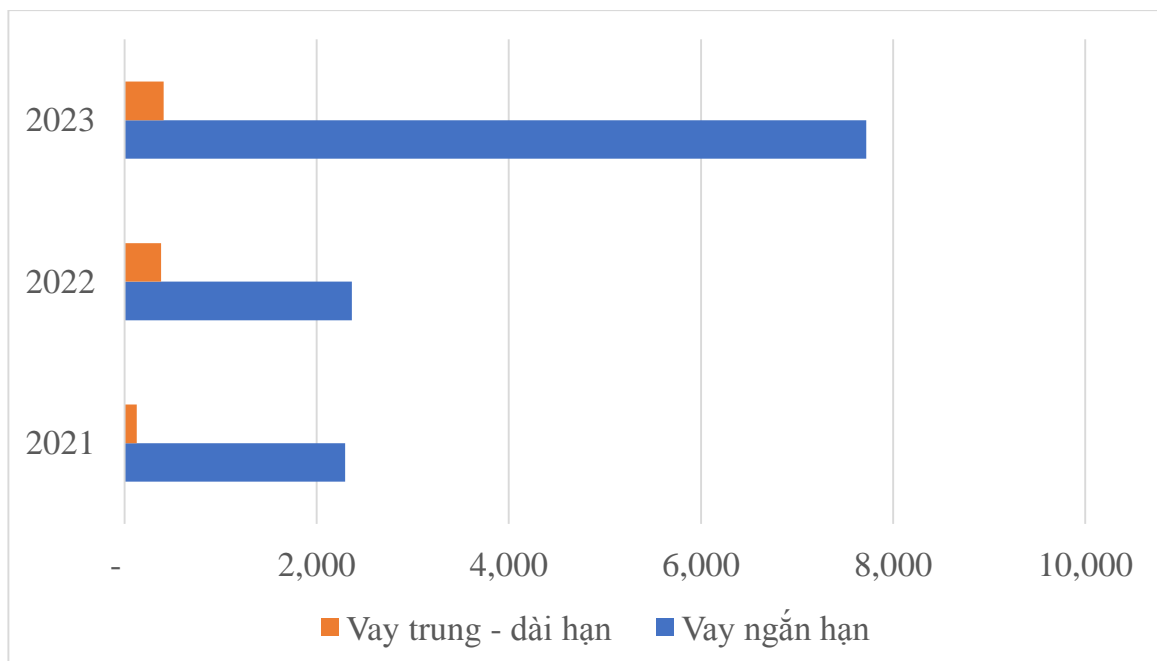
a. Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.5: Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Dư nợ cho vay ngắn hạn	2,294	2,367	7,721	73	3.18%	5,354	226.19%
<i>Tỷ trọng cho vay KHDN ngắn hạn/ Tổng cho vay KHDN</i>	94.8%	86.2%	95.0%	(0.085)	-9.00%	0.088	10.18%
Dư nợ cho vay trung - dài hạn	127	378	406	251	197.64%	28	7.41%
<i>Tỷ trọng cho vay KHDN trung - dài hạn/ Tổng cho vay KHDN</i>	5.2%	13.8%	5.0%	0.085	162.51%	(0.088)	-63.72%
Tổng cho vay KHDN theo thời hạn	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)



Biểu đồ 2.3: Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Trong ba năm 2021-2023, dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã có những biến động rõ rệt. Tổng dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn đã tăng từ 2,421 tỷ đồng năm 2021 lên 2,745 tỷ đồng năm 2022, tương đương mức tăng 13.38%. Đến năm 2023, tổng dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn tiếp tục tăng mạnh lên 8,127 tỷ đồng, tăng 5,382 tỷ đồng so với năm 2022, tương đương 196.07%. Qua sự tăng trưởng trong số liệu được đưa ra ở bảng 2.5 cho thấy sự mở rộng đáng kể trong hoạt động cho vay KHDN của chi nhánh, đặc biệt là trong lĩnh vực cho vay ngắn hạn.

Dư nợ cho vay ngắn hạn năm 2021 đạt 2,294 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 94.8% tổng dư nợ cho vay KHDN trong khi vay trung - dài hạn chỉ đạt 127 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng 5.2%. Bước sang năm 2022 dư nợ cho vay ngắn hạn đã tăng từ 2,294 tỷ đồng năm 2021 lên 2,367 tỷ đồng năm 2022 tương đương mức tăng 3.18%, nhưng tỷ trọng giảm xuống 86.2% do sự gia tăng mạnh mẽ trong cho vay trung - dài hạn, với mức tăng 197.64% lên 378 tỷ đồng và tỷ trọng tăng lên 13.8%. Đến năm 2023, dư nợ cho vay ngắn hạn tăng đột biến 226.19% lên 7,721 tỷ đồng, tỷ trọng cũng tăng lên 95.0%. Ngược lại, vay trung - dài hạn chỉ tăng nhẹ 7.41% lên 406 tỷ đồng và tỷ trọng giảm xuống 5.0%. Sự gia tăng đột ngột của dư nợ cho vay ngắn hạn và tỷ trọng cao hơn

cho thấy nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp tăng mạnh, có thể do sự phục hồi kinh tế sau đại dịch Covid-19 hoặc các chính sách khuyến khích từ ngân hàng. Trong khi đó, tỷ trọng vay trung - dài hạn giảm phản ánh sự ưu tiên của doanh nghiệp đối với các khoản vay ngắn hạn hoặc các chính sách cho vay ngắn hạn của ngân hàng. Các yếu tố như tình hình kinh tế, lãi suất và chiến lược kinh doanh của ngân hàng cũng có thể đóng vai trò quan trọng trong sự biến động này. Sự tăng trưởng này phản ánh việc chi nhánh đã tập trung mạnh vào các khoản vay ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động nhanh chóng của các doanh nghiệp.

Điều này cho thấy chi nhánh vẫn duy trì sự quan tâm đến các khoản vay dài hạn nhưng chưa mở rộng mạnh mẽ như vay ngắn hạn. Và đây đều là mức tăng trưởng đột biến do nhu cầu vốn đầu tư và kinh doanh tăng cao sau khi dịch được kiểm soát và các chính sách hỗ trợ kinh tế được triển khai. Các doanh nghiệp cần vốn nhanh chóng để phục hồi và mở rộng hoạt động kinh doanh. Chi nhánh đã nắm bắt cơ hội này bằng cách tối ưu hóa quy trình xét duyệt và giải ngân, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn một cách nhanh chóng và hiệu quả. Nhờ đó, thúc đẩy các doanh nghiệp tăng cường đầu tư vào cơ sở hạ tầng, mở rộng quy mô sản xuất góp phần vào sự tăng trưởng bền vững hệ thống Vietcombank và nền kinh tế địa phương, hỗ trợ cho sự phát triển của các khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn TP.HCM.

Dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn của VCB - Chi nhánh Tân Định trong giai đoạn 2021-2023 cho thấy vay ngắn hạn có mức tăng trưởng đáng kể, trong khi vay trung - dài hạn cũng tăng nhưng với tốc độ chậm hơn, cho thấy nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp tăng cao, đặc biệt là nhu cầu vay ngắn hạn, thể hiện sự gia tăng tính ổn định trong nguồn vốn vay của doanh nghiệp, giảm bớt áp lực thanh toán vốn ngắn hạn. VCB - Chi nhánh Tân Định đã đáp ứng tốt nhu cầu này và đang nỗ lực cân bằng cơ cấu dư nợ vay theo thời hạn. Ngân hàng cần tiếp tục theo dõi sát sao nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp đặc biệt là trong bối cảnh kinh tế vĩ mô còn nhiều biến động, tăng cường quản lý rủi ro thanh khoản và phát triển các sản phẩm tín dụng đa dạng để duy trì đà tăng trưởng ổn định trong những năm tới.

b. Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo mục đích vay tại VCB - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.6: Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo mục đích vay tại VCB - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			2022/2021		2023/2022	
	2021	2022	2023	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Bổ sung vốn lưu động	1,972	2,339	7,396	367	18.61%	5,057	216.20%
<i>Tỷ trọng Bổ sung vốn lưu động/ Tổng cho vay KHDN</i>	81.5%	85.2%	91.0%	0.038	4.61%	0.058	6.80%
Đầu tư TSCĐ	449	406	731	(43)	-9.58%	325	80.05%
<i>Tỷ trọng Đầu tư TSCĐ/ Tổng cho vay KHDN</i>	18.5%	14.8%	9.0%	(0.038)	-20.25%	(0.058)	-39.19%
Tổng dư nợ cho vay KHDN	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Dư nợ cho vay KHDN theo mục đích vay tại VCB - Chi nhánh Tân Định tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn 2021-2023, đạt 8,127 tỷ đồng vào năm 2023. Cho thấy nhu cầu vốn lưu động và đầu tư của doanh nghiệp tăng cao, nhờ nhu cầu phục hồi sau đại dịch Covid-19 và mở rộng hoạt động kinh doanh. Cho thấy hoạt động đầu tư của doanh nghiệp đang dần phục hồi nhưng vẫn còn thận trọng.

Vào năm 2021, tổng dư nợ cho vay KHDN đạt 2,421 tỷ đồng. Trong đó, cho vay bổ sung vốn lưu động chiếm tỷ trọng lớn nhất với 1,972 tỷ đồng, tương đương 81.5% tổng dư nợ, cho thấy sự ưu tiên cao đối với việc đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn của doanh nghiệp. Đồng thời, cho vay đầu tư TSCĐ là 449 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 18.5%, phản ánh mức đầu tư dài hạn không quá nổi bật trong năm này. Sang năm 2022, tổng dư nợ tăng lên 2,745 tỷ đồng, với sự gia tăng 18.61% trong dư nợ bổ sung vốn lưu động, đạt 2,339 tỷ đồng cùng với sự gia tăng trong tỷ trọng đạt 85.2%. Điều này cho thấy nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp tiếp tục gia tăng, có thể do sự phục hồi kinh tế và sự gia tăng hoạt động kinh doanh. Ngược lại, dư nợ cho vay đầu tư TSCĐ giảm 9.58% xuống còn 406 tỷ đồng và tỷ trọng cũng giảm xuống còn 14.8%, cho thấy các doanh nghiệp có thể đã cắt giảm hoặc trì hoãn các khoản đầu tư dài hạn để tập trung vào việc duy trì hoạt động kinh doanh hiện tại. Đến năm 2023, tổng dư nợ cho vay KHDN đã đạt mức cao kỷ lục 8,127 tỷ đồng, với dư nợ bổ sung vốn lưu động tăng mạnh 216.20% lên 7,396 tỷ đồng. Tỷ trọng của loại vay này cũng tăng lên 91.0%, cho thấy nhu cầu vốn ngắn hạn đã tăng vọt, có thể là do các doanh

ng nghiệp đang đối mặt với áp lực thanh khoản lớn hơn hoặc các chính sách khuyến khích vay ngắn hạn từ ngân hàng. Mặc dù dư nợ cho vay đầu tư TSCĐ cũng tăng 80.05% lên 731 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng của nó giảm mạnh xuống 9.0%. Điều này phản ánh rằng mặc dù có sự gia tăng trong đầu tư dài hạn, tỷ trọng tổng thể vẫn bị giảm do sự gia tăng vượt trội trong vay bổ sung vốn lưu động.

Tình hình dư nợ cho vay có sự thay đổi tích cực, với tỷ trọng bổ sung vốn lưu động tăng cho thấy các doanh nghiệp đang đẩy mạnh đầu tư và mở rộng hoạt động kinh doanh và đồng thời sự giảm tỷ trọng trong cho vay đầu tư TSCĐ có thể chỉ ra rằng các doanh nghiệp đang ưu tiên duy trì hoạt động hiện tại và quản lý thanh khoản thay vì mở rộng đầu tư dài hạn trong giai đoạn này dư nợ cho vay đầu tư TSCĐ. Do đó ta có thể nhận định rằng dư nợ cho vay KHDN tại VCB - Chi nhánh Tân Định dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng trong năm 2024, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng có thể chậm hơn so với năm 2023 do ảnh hưởng của lãi suất tăng và diễn biến kinh tế vĩ mô.

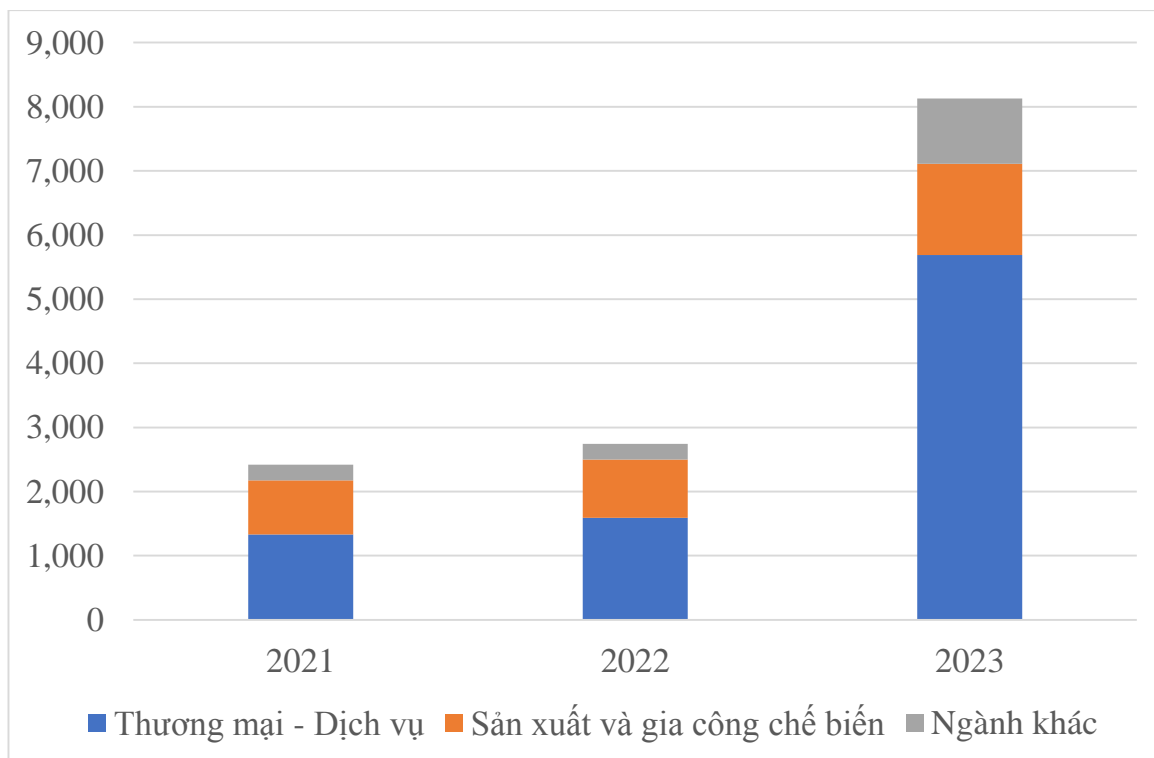
c. Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo ngành kinh tế tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.7: Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo ngành kinh tế tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Thương mại - Dịch vụ	1,332	1,592	5,690	260	19.52%	4,098	257.41%
<i>Tỷ trọng Thương mại - Dịch vụ/ Tổng cho vay KHDN</i>	55.0%	58.0%	70.0%	0.030	5.41%	0.120	20.72%
Sản xuất và gia công chế biến	844	906	1,419	62	7.35%	513	56.62%
<i>Tỷ trọng Sản xuất và gia công chế biến/ Tổng cho vay KHDN</i>	34.9%	33.0%	17.5%	(0.019)	-5.32%	(0.155)	-47.10%
Ngành khác	245	247	1,018	2	0.82%	771	312.15%
<i>Tỷ trọng Ngành khác/ Tổng cho vay KHDN</i>	10.1%	9.0%	12.5%	(0.011)	-11.08%	0.035	39.21%
Tổng dư nợ cho vay KHDN	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)



Biểu đồ 2.4: Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo ngành kinh tế tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

Tình hình cơ cấu dư nợ cho vay KHDN theo ngành kinh tế tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định từ năm 2021 đến 2023 đã có nhiều biến động rõ rệt cho thấy một bức tranh tích cực. Trong đó, tổng dư nợ cho vay KHDN năm 2021 đạt 2,421 tỷ đồng. Sang năm 2022, tổng dư nợ tăng 13.38% lên 2,745 tỷ đồng, cho thấy sự gia tăng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp trong bối cảnh phục hồi kinh tế sau đại dịch Covid-19. Tuy nhiên đến năm 2023, tổng dư nợ cho vay KHDN đạt mức cao kỷ lục tăng 196.07% lên 8,127 tỷ đồng cho thấy sự phục hồi và phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp, cùng với các chính sách tín dụng linh hoạt và hỗ trợ từ phía ngân hàng.

❖ **Ngành thương mại - dịch vụ:** bao gồm y tế - giáo dục, vận tải - giao nhận,... đây là ngành chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng trưởng mạnh mẽ nhất liên tục trong ba năm từ 2021 đến 2023. Năm 2021, dư nợ cho vay của ngành này là 1,332 tỷ đồng chiếm 55.0% tổng dư nợ cho vay KHDN và tăng 19.52% lên 1,592 tỷ đồng vào năm 2022, chiếm tỷ trọng 58.0% tổng dư nợ cho vay KHDN. Đến năm 2023, ngành thương mại - dịch vụ bùng nổ với mức dư nợ 5,690 tỷ đồng tăng mạnh 257.41% lên 5,690 tỷ đồng so với năm 2022, chiếm tỷ trọng 70.0%. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này có thể

được lý giải bởi nhu cầu vốn lớn từ các doanh nghiệp để mở rộng thị trường, tăng cường đầu tư và phát triển hạ tầng thương mại dịch vụ sau giai đoạn phục hồi kinh tế hậu COVID-19.

❖ **Ngành sản xuất và gia công chế biến:** gồm có các ngành như dệt may - da giày, nông nghiệp - thủy sản,... cũng cho thấy sự tăng trưởng ổn định qua các năm. Chiếm tỷ trọng 34.9% và đạt mức dư nợ là 844 tỷ đồng năm 2021 và con số này đã nâng nhẹ lên 906 tỷ đồng vào năm 2022, tương đương mức tăng 7.35% nhưng tỷ trọng giảm xuống chỉ còn 33.0%. Nguyên nhân của việc giảm nhẹ trong tỷ trọng ở 2022 có thể do một số doanh nghiệp có thể đã hoàn tất các khoản đầu tư cơ bản hoặc đang tìm kiếm nguồn tài trợ khác. Đến năm 2023, dư nợ tăng 56.62% lên 1,419 tỷ đồng nhưng tỷ trọng giảm mạnh xuống còn 17.5% việc giảm mạnh trong tỷ trọng này cũng có thể bắt nguồn từ việc các doanh nghiệp có thể đã chuyển hướng sang các ngành khác hoặc giảm nhu cầu vốn dài hạn. Ngoài ra sự gia tăng trong dư nợ ngành sản xuất và gia công chế biến này còn phản ánh nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất, nâng cấp công nghệ và mở rộng quy mô sản xuất của các doanh nghiệp trong ngành.

Qua đó cũng cho thấy ngành sản xuất và gia công chế biến này cũng có sự phát triển nhưng không mạnh và nhanh bằng ngành thương mại - dịch vụ. Qua đó thấy được rằng sự tăng trưởng ổn định do nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước tăng. Ngoài ra cũng có thể nhận định rằng điều này phản ánh mức độ phục hồi hoặc mở rộng hoạt động trong ngành này không cao như kỳ vọng.

❖ **Ngành khác:** đây là ngành có dư nợ thấp nhất so với hai ngành trước. Có sự tăng trưởng khiêm tốn trong năm 2022 với mức dư nợ tăng từ 245 tỷ đồng năm 2021 lên 247 tỷ đồng năm 2022, chỉ tăng 0.82%. Qua bảng số liệu 2.7 cũng có thể nhận thấy được tỷ trọng của ngành này đã giảm từ 10.1% năm 2021 xuống còn 9.0% trong năm 2022 nguyên do có thể là VCB - Chi nhánh Tân Định có thể đã tập trung nhiều hơn vào các ngành Thương mại - Dịch vụ hay ngành Sản xuất và gia công chế biến do những ngành này có nhu cầu vốn cao và tiềm năng sinh lời lớn hơn trong giai đoạn phục hồi sau đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, đến năm 2023, ngành này bùng nổ với mức dư nợ 1,018 tỷ đồng, tăng 312.15% so với năm 2022 chiếm tỷ trọng 12.5% trong tổng dư nợ cho vay KHDN. Nguyên nhân có thể đến từ việc đầu tư vào các lĩnh vực

mới hoặc sự phát triển đột phá của các doanh nghiệp trong ngành này như nhiên liệu, năng lượng,... nhận được sự hỗ trợ vốn lớn hơn từ ngân hàng.

Mức tăng trưởng đột biến giữa các ngành trong năm 2023 cho thấy nhu cầu vốn đầu tư cho các ngành như giáo dục, y tế, du lịch, nhà hàng khách sạn, giao thông vận tải tăng lên,... ngoài ra cung cấp vốn để doanh nghiệp có thể mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh liên quan như ngành năng lượng, nội thất, đồ thủ công và đặc biệt là lĩnh vực may mặc... Qua đó cũng có thể dễ dàng nhận thấy đây là những ngành có nhu cầu vốn cao và tiềm năng phát triển trong thời gian tới.

Dư nợ cho vay của VCB - Chi nhánh Tân Định trong giai đoạn này tăng trưởng cao và ổn định, phản ánh sự gia tăng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp trong các ngành kinh tế. Cơ cấu dư nợ hợp lý với ngành Thương mại - Dịch vụ đóng vai trò chủ lực, cùng với hai ngành còn lại có tiềm năng phát triển ổn định, khẳng định vị thế dẫn đầu của VCB - Chi nhánh Tân Định trong việc đáp ứng nhu cầu tín dụng cho các doanh nghiệp trên địa bàn hoạt động.

VCB - Chi nhánh Tân Định cũng nên quan tâm hơn đến một số ngành kinh tế tiềm năng như công nghệ cao, các sản phẩm xanh, năng lượng xanh và năng lượng tái tạo để cân nhắc tăng cường cho vay, góp phần đa dạng hóa danh mục đầu tư và thúc đẩy sự phát triển bền vững.

2.3.4. Chất lượng dư nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Bảng 2.8: Chất lượng dư nợ tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			2022/2021		2023/2022	
	2021	2022	2023	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nợ quá hạn cho vay KHDN	0.944	0.686	2.032	(0.258)	-27.33%	1.35	196.21%
<i>Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay KHDN</i>	<i>0.039</i>	<i>0.025</i>	<i>0.025</i>	<i>(0.014)</i>	<i>-35.90%</i>	-	<i>0.00%</i>
Nợ xấu cho vay KHDN	0.920	0.631	1.869	(0.289)	-31.41%	1.24	196.20%
<i>Tỷ lệ nợ xấu cho vay KHDN</i>	<i>0.038</i>	<i>0.023</i>	<i>0.023</i>	<i>(0.015)</i>	<i>-39.47%</i>	-	<i>0.00%</i>
Tổng dư nợ cho vay KHDN	2,421	2,745	8,127	324	13.38%	5,382	196.07%

(Nguồn: Vietcombank - Chi nhánh Tân Định)

VCB - Chi nhánh Tân Định đã quản lý chất lượng tín dụng cho vay KHDN một cách hiệu quả trong giai đoạn 2021-2023. Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu cho vay đều ở mức thấp và ổn định, cho thấy khả năng thu hồi nợ tốt của chi nhánh và rủi ro tín dụng được kiểm soát chặt chẽ. So với năm 2021, chất lượng tín dụng được cải thiện rõ rệt khi tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu đều giảm xuống và duy trì ở mức thấp trong giai đoạn 2022-2023, khẳng định chiến lược quản lý rủi ro hiệu quả của chi nhánh. Nguyên nhân mà tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu đều ở mức thấp và ổn định có thể là do nền kinh tế vĩ mô ổn định đã góp phần giảm thiểu rủi ro nợ xấu cho vay KHDN. Chi nhánh đã thực hiện hiệu quả các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng như: phân tích kỹ lưỡng khách hàng vay, thẩm định hồ sơ vay vốn cẩn thận, theo dõi sát sao tình hình tài chính của khách hàng vay,... Chi nhánh cũng tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng vay vốn và giải quyết các vấn đề phát sinh kịp thời, góp phần giảm thiểu nợ quá hạn.

Khẩu vị rủi ro của VCB - Chi nhánh Tân Định dường như đã được điều chỉnh trong giai đoạn 2021-2022, thể hiện tích cực qua sự giảm mạnh tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu. Điều này cho thấy ngân hàng đã thắt chặt hơn trong việc thẩm định và phê duyệt các khoản vay, đồng thời có thể đã tăng cường các biện pháp kiểm soát rủi ro. Trong giai đoạn này, NHNN và Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19, bao gồm việc giãn nợ, giảm lãi suất và hỗ trợ thanh khoản. Những chính sách này đã góp phần giúp giảm tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu. Năm 2023, khi tình hình kinh tế đã ổn định hơn, các chính sách hỗ trợ này có thể đã giảm bớt, khiến tỷ lệ nợ không thay đổi so với năm trước.

Nhìn chung, chất lượng dư nợ tại chi nhánh đã được cải thiện đáng kể trong giai đoạn 2021-2022 và duy trì ổn định vào năm 2023. Điều này phản ánh nỗ lực của chi nhánh trong việc kiểm soát rủi ro và thích ứng với chính sách hỗ trợ của NHNN và Chính phủ. Tuy nhiên, chi nhánh cần tiếp tục theo dõi và điều chỉnh các biện pháp quản lý nợ để duy trì và cải thiện chất lượng dư nợ trong những năm tới.

2.4. Đánh giá thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

2.4.1. Đánh giá thực trạng

Hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay KHDN nói riêng được đánh giá là một thế mạnh vượt trội của VCB - Chi nhánh Tân Định so với các NHTM khác trong vòng 3 năm qua, những thành tựu đó được thể hiện ở các mặt như sau:

Vietcombank - Chi nhánh Tân Định là chi nhánh chủ lực của VCB trên địa bàn TPHCM, luôn là chi nhánh đi đầu (đứng thứ 8 trong top 10 hệ thống của VCB) trong việc nghiêm túc thực thi các chính sách, quy trình, quy định của NHNN và của Hội sở Vietcombank, luôn đảm bảo hoạt động tín dụng an toàn và hiệu quả. Có thể nói, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã thành công trong việc chủ động đẩy mạnh hoạt động tín dụng mà trong đó chủ yếu là hoạt động cho vay KHDN phù hợp xu thế mới trong bối cảnh kinh tế hiện nay, đồng thời nắm bắt nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh của khách hàng khi nền kinh tế đang ngày càng phát triển.

Vietcombank - Chi nhánh Tân Định với hệ thống xếp hạng tín nhiệm KHDN được xây dựng một cách bài bản, chuyên nghiệp đã đóng vai trò trong việc kiểm soát và đo lường rủi ro trong cho vay KHDN của chi nhánh, giúp cho CBKH luôn kịp thời đề xuất hướng giải quyết phù hợp. Nhờ đó mà chất lượng, cơ cấu tín dụng luôn được kiểm soát chặt chẽ, không phát sinh nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu qua các năm đều dưới mức mà Hội sở Vietcombank đã đề ra.

Dư nợ khách hàng tăng trưởng tốt qua các năm, trong đó chủ yếu là đối tượng KHDN góp phần mở rộng về quy mô cho vay. Thay đổi cơ cấu dư nợ theo đúng hướng tích cực, hướng mục tiêu cho vay theo đúng định hướng phát triển kinh tế xã hội của địa phương. Góp phần quan trọng để doanh nghiệp phát triển, giải quyết việc làm cho người lao động, phát triển kinh tế địa phương. Góp phần khơi thông dòng vốn cho các doanh nghiệp để duy trì, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Góp phần vào việc tăng dư nợ nhưng vẫn đảm bảo kiểm soát rủi ro ở mức khá tốt; đa dạng hoá khách hàng, phân tán rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Tóm lại, nhờ những nỗ lực không ngừng nghỉ và thành tựu trên đã giúp VCB - Chi nhánh Tân Định tạo ra một bức tranh tổng thể tích cực và vững chắc, góp phần vào sự phát triển bền vững của tổ chức trong tương lai.

2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế

Các sản phẩm cho vay doanh nghiệp còn chưa đa dạng, chưa có những sản phẩm mang tính chất đặc thù của địa bàn. Chi nhánh chưa đưa ra được các sản phẩm mới

phù hợp với nhu cầu cụ thể của từng doanh nghiệp. Công tác bán chéo sản phẩm chưa thật sự hiệu quả, dẫn đến việc mở rộng khách hàng còn gặp nhiều khó khăn.

Hạn chế về năng lực thẩm định tín dụng, thẩm định trong các dự án cho vay doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xanh cũng là một vấn đề cần được quan tâm. Chi nhánh đang thiếu hụt cán bộ có trình độ cao và kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng thẩm định, làm giảm khả năng đánh giá chính xác rủi ro và quyết định cho vay. Việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao là cần thiết để nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.

Hệ thống đánh giá rủi ro chưa hoàn thiện và quy trình thẩm định tín dụng rườm rà, tốn thời gian cũng là những trở ngại lớn. Các quy trình này làm chậm tốc độ giải ngân vốn vay, gây khó khăn cho khách hàng, cùng với các quy định chặt chẽ hạn chế khả năng tiếp cận vốn vay và thiếu hụt các sản phẩm cho vay đa dạng.

Hệ thống quản lý rủi ro nghiêm ngặt nhưng còn quá cứng nhắc không linh động chưa hoàn thiện có thể khiến cho ngân hàng mất đi một lượng KHDN đầy tiềm năng. Văn hóa cho vay vẫn còn đang trong quá trình đổi mới và dịch vụ khách hàng chưa được quan tâm đúng mức, ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng. Công tác giám sát sau vay còn nhiều hạn chế. Việc CBNH chưa giám sát kỹ lưỡng khiến ngân hàng khó phát hiện rủi ro tiềm ẩn và ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ. Giải pháp là nâng cao năng lực giám sát cho cán bộ tín dụng, áp dụng các biện pháp giám sát chặt chẽ hơn và tăng cường giao tiếp với khách hàng để nắm bắt tình hình hoạt động

Một số dự án cho vay của Vietcombank có tác động khác tốt đến môi trường và xã hội, trong khi ngân hàng chưa đủ hành lang pháp lý để thực hiện, tiến trình thực triển khai chưa được đồng bộ và hoàn chỉnh nên không thể phát triển các sản phẩm như tín dụng xanh,... cần kiến nghị lên NHNN và các bộ ngành liên quan để có thể đẩy mạnh và phát triển thêm.

Nhìn chung, VCB - Chi nhánh Tân Định nên giải quyết những thách thức trên để nâng cao chất lượng cho vay, giảm thiểu rủi ro và thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh. Việc đa dạng hóa đối tượng khách hàng, cải thiện quản lý nợ, tăng cường giám sát sau vay và nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng sẽ góp phần củng cố vị thế của ngân hàng trên thị trường và gia tăng lợi nhuận.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã giới thiệu tổng quát về Vietcombank - Chi nhánh Tân Định, sự hình thành cũng như cơ cấu tổ chức, các phòng ban và chức năng nhiệm vụ. Với việc đánh giá, phân tích các số liệu thống kê về doanh thu, lợi nhuận, dư nợ cho vay,... cũng có thể thấy được năng lực kinh doanh và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của Vietcombank - Chi nhánh Tân Định.

Trong giai đoạn 2021-2023, hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã có những bước phát triển tích cực và hiệu quả. Chi nhánh vẫn còn vài thiếu sót trong việc triển khai các sản phẩm cho vay đa dạng và phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh và phục hồi kinh tế sau đại dịch Covid-19. Quy trình cho vay được thực hiện chặt chẽ và tuân thủ các quy định pháp luật, giúp kiểm soát rủi ro và đảm bảo chất lượng tín dụng.

Dư nợ cho vay KHDN đã tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt là vay ngắn hạn và bổ sung vốn lưu động, phản ánh nhu cầu vốn lớn từ phía doanh nghiệp. Tuy nhiên, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định vẫn đối mặt với một số hạn chế như sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng khác, quy trình thẩm định tín dụng còn phức tạp và thiếu hụt sản phẩm cho vay đặc thù. Hạn chế về nguồn vốn và năng lực thẩm định tín dụng cũng là những thách thức cần giải quyết để nâng cao hiệu quả hoạt động. Trong bối cảnh đó, chi nhánh cần tiếp tục cải thiện quy trình, phát triển các sản phẩm đa dạng và nâng cao chất lượng dịch vụ để duy trì đà tăng trưởng ổn định và bền vững trong những năm tới xứng đáng là một trong những ngân hàng đứng đầu cả nước.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI VIETCOMBANK - CHI NHÁNH TÂN ĐỊNH

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

3.1.1. Định hướng chiến lược của VCB

Vietcombank luôn đề ra một chiến lược phát triển toàn diện nhằm nâng cao vị thế và uy tín của mình trên thị trường tài chính ngân hàng. VCB luôn đặt trọng tâm vào các yếu tố phát triển bền vững, với mục tiêu cốt lõi là vươn lên vị trí hàng đầu trong lĩnh vực quản trị môi trường, xã hội và doanh nghiệp. Với quy mô lớn, tầm ảnh hưởng sâu rộng và cách tiếp cận toàn diện đối với quản trị môi trường, xã hội và doanh nghiệp (ESG), VCB tin rằng sẽ góp phần quan trọng trong việc giải quyết các thách thức môi trường và xã hội cấp bách hiện nay. Điều này không chỉ thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền kinh tế xã hội mà còn góp phần xây dựng một Việt Nam hùng cường và thịnh vượng.

Để hiện thực hóa mục tiêu phát triển bền vững, Vietcombank đang tập trung hoàn thiện lộ trình phát triển dựa trên năm trụ cột. Ngân hàng không ngừng nâng cao năng lực tài chính để tạo động lực phát triển ổn định, bền vững, đồng thời đảm bảo quyền lợi của khách hàng, cổ đông và đối tác. Hệ thống quản lý rủi ro về môi trường, xã hội và quản trị cũng được hoàn thiện nhằm đảm bảo sự tham gia của các bên liên quan trong quá trình phát triển bền vững. Vietcombank hướng tới việc đáp ứng các chuẩn mực quốc tế như GRI và TCFD về phát triển bền vững, đồng thời tiếp tục nghiên cứu và xây dựng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại theo hướng bền vững. Đây là năm trụ cột mà VCB đang tập trung hoàn thiện để hiện thực hoá mục tiêu phát triển bền vững.

Tuy nhiên một trong những mục tiêu hàng đầu của VCB là trở thành ngân hàng đứng đầu về chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng. Để đạt được điều này, VCB tập trung vào việc đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng nhân lực và mở rộng mạng lưới chi nhánh. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng chú trọng đến việc phát triển các sản phẩm tài chính đa dạng, phù hợp với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, VCB cũng đặc biệt quan tâm đến việc quản lý rủi ro, đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động cho vay KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

VCB - Chi nhánh Tân Định tiếp tục giữ vững vị thế là chi nhánh chủ lực trên địa bàn cũng như trong hệ thống Vietcombank. Hoạt động cho vay KHDN được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới, nhờ vào sự phát triển chung của nền kinh tế và nhu cầu vốn đầu tư của các doanh nghiệp. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của KHDN và góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định đã đề ra các định hướng phát triển cụ thể cho hoạt động cho vay KHDN trong cả ngắn hạn và dài hạn.

Trong ngắn hạn vào năm 2024, VCB - Chi nhánh Tân Định đặt mục tiêu đạt tổng dư nợ cho vay KHDN hơn 9,500 tỷ đồng, với tăng trưởng tín dụng KHDN đạt mức ~16% so với năm 2023. Chi nhánh sẽ mở rộng các sản phẩm cho vay ngắn hạn và trung - dài hạn, tập trung vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đối với các phân khúc khác, chi nhánh cần chọn lọc những khách hàng có chất lượng tốt, ưu tiên hiệu quả kinh doanh và đảm bảo phù hợp với khẩu vị rủi ro của ngân hàng. Đồng thời, chất lượng thẩm định tín dụng sẽ được nâng cao bằng cách cải tiến quy trình thẩm định và quản lý rủi ro, đảm bảo chất lượng tín dụng cũng như duy trì và giảm tỷ lệ nợ xấu xuống dưới mức 1%.

Về định hướng dài hạn, việc kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng là cần thiết, thông qua việc kiểm soát giới hạn tín dụng theo ngành nghề, giảm thiểu tỷ trọng trong các lĩnh vực có nhiều khó khăn và tiềm ẩn rủi ro. Chi nhánh sẽ tập trung vào lĩnh vực bất động sản, ngành sản xuất kinh doanh và xuất nhập khẩu, ưu tiên cho vay các doanh nghiệp trong ngành này nhằm tận dụng cơ hội từ các hiệp định thương mại tự do và xu hướng toàn cầu hóa. Tập trung vào các lĩnh vực có tiềm năng phát triển dài hạn như năng lượng, viễn thông, công nghiệp hỗ trợ, y tế và giáo dục; đồng thời, giảm dần mức độ tập trung vào nhóm khách hàng lớn có mức độ rủi ro cao để đảm bảo sự an toàn và bền vững trong hoạt động tín dụng.

Ngoài ra, Vietcombank - Chi nhánh Tân Định sẽ phát triển các sản phẩm tài chính xanh, khuyến khích cho vay các dự án thân thiện với môi trường và các doanh

nghiệp thực hiện chiến lược phát triển bền vững. VCB - Chi nhánh Tân Định cũng đẩy mạnh công tác marketing và mở rộng mạng lưới KHDN, đặc biệt là các doanh nghiệp công nghệ cao và đổi mới sáng tạo.

Ứng dụng công nghệ số sẽ được tăng cường trong quy trình cho vay, từ khâu thẩm định đến quản lý rủi ro, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và trải nghiệm khách hàng. Ngoài ra, VCB - Chi nhánh Tân Định sẽ tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản lý rủi ro và tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế về quản trị doanh nghiệp và phát triển bền vững, như GRI và TCFD. Những định hướng này không chỉ giúp chi nhánh nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp mà còn góp phần vào mục tiêu phát triển bền vững của toàn hệ thống Vietcombank.

3.2. Giải pháp nâng cao về hoạt động cho vay KHDN tại KHDN tại Vietcombank - Chi nhánh Tân Định

3.2.1. Hướng đến việc sử dụng digital marketing trong hoạt động marketing của VCB - Chi nhánh Tân Định

Để nâng cao hiệu quả marketing cho VCB - Chi nhánh Tân Định, cần tập trung vào một số chiến lược quan trọng. Trước tiên, việc tăng cường ứng dụng marketing số là cần thiết. Sử dụng các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Instagram, LinkedIn,... để gia tăng sự hiện diện thương hiệu và tương tác với khách hàng, cũng như thu hút đối tượng mới. Ngoài ra, email marketing cần được tận dụng để duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện tại và kích thích khách hàng tiềm năng thông qua các bản tin và thông điệp cá nhân hóa.

Cùng với đó, việc phát triển nội dung chất lượng cao sẽ giúp khẳng định vị thế của VCB như một đối tác tài chính tin cậy. Cung cấp các bài viết, video, và blog hữu ích về sản phẩm dịch vụ tài chính, đặc biệt là các giải pháp cho vay KHDN, là cách tốt để gia tăng niềm tin của khách hàng. Đồng thời, tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) sẽ giúp các nội dung này dễ dàng được tìm thấy trên các nền tảng tìm kiếm như Google. Bên cạnh đó, chi nhánh cần áp dụng marketing dựa trên dữ liệu khách hàng để hiểu rõ hơn về nhu cầu, hành vi tiêu dùng và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng. Điều này không chỉ tối ưu hóa các chiến dịch marketing mà còn giúp chi nhánh nhắm đúng đối tượng mục tiêu với các thông điệp phù hợp. VCB - Chi nhánh Tân Định nên đầu tư vào công cụ phân tích dữ liệu để hiểu rõ hơn về hành vi, nhu cầu của

khách hàng, từ đó cá nhân hóa trải nghiệm và đề xuất các sản phẩm phù hợp với từng khách hàng là các doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc đo lường và tối ưu hóa liên tục các chiến dịch marketing của VCB thông qua việc theo dõi các chỉ số hiệu suất chính (KPIs) sẽ đảm bảo các nguồn lực marketing được sử dụng hiệu quả nhất, từ đó thực hiện các cải tiến cần thiết để tối ưu hóa chiến lược marketing, đảm bảo nguồn lực được sử dụng hiệu quả. Cuối cùng, việc tăng cường hợp tác với các đối tác chiến lược, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ và doanh nghiệp lớn, sẽ giúp chi nhánh mở rộng phạm vi tiếp cận và cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và đặc biệt là đáp ứng được nhu cầu của KHDN.

3.2.2. Tập trung phát triển các sản phẩm cho vay

Để phát triển sản phẩm cho vay, VCB cần thiết kế các sản phẩm với các tính năng chính như số tiền vay, lãi suất, thời gian vay, phương thức trả nợ, và tài sản đảm bảo. Đồng thời, việc phân tích tính cạnh tranh của sản phẩm so với các sản phẩm cho vay của các ngân hàng khác là cần thiết để đảm bảo sản phẩm cho vay đáp ứng được nhu cầu và khả năng trả nợ của khách hàng mục tiêu.

Đa dạng hóa sản phẩm là một yếu tố quan trọng, bao gồm việc phát triển các sản phẩm cho vay phù hợp với nhu cầu đa dạng của khách hàng như vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; vay trả góp, vay một lần; vay có tài sản đảm bảo hoặc không có tài sản đảm bảo; vay theo dự án hoặc theo ngành nghề kinh doanh.

Ngoài ra, việc cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng đi kèm như tư vấn tài chính, bảo hiểm, và thanh toán quốc tế sẽ giúp tăng cường sự hấp dẫn và cạnh tranh của các sản phẩm cho vay của VCB. Các dịch vụ này không chỉ giúp khách hàng quản lý tài chính hiệu quả hơn mà còn tạo ra giá trị gia tăng và sự hài lòng cho khách hàng, từ đó củng cố mối quan hệ khách hàng và nâng cao uy tín của ngân hàng trên thị trường. VCB cần xây dựng một hệ sinh thái dịch vụ tài chính toàn diện, hỗ trợ khách hàng từ khi tiếp cận sản phẩm cho vay đến khi hoàn tất nghĩa vụ tài chính, đảm bảo trải nghiệm khách hàng luôn tích cực và đáng tin cậy.

3.2.3. Xây dựng chính sách lãi suất, giá phí hợp lý, linh hoạt

Lãi suất ngân hàng phải tuân thủ các quy định của Nhà nước và phù hợp với nhu cầu của thị trường. Để khuyến khích doanh nghiệp vay vốn, chi nhánh cần xây

dựng chính sách lãi suất linh hoạt theo từng khách hàng và từng khoản vay. Đầu tiên, chi nhánh cần thu thập thông tin về lãi suất từ các NHTM trên trong khu vực hoạt động cũng như trên địa bàn TP.HCM để xây dựng chính sách lãi suất hợp lý. Lãi suất vay là nguồn thu của ngân hàng nhưng lại là chi phí của khách hàng, vì vậy phía ngân hàng và phía khách hàng thường có mong muốn trái ngược về lãi suất. Nếu lãi suất cho vay quá cao, chi phí đầu vào của doanh nghiệp sẽ tăng, có thể dẫn đến không trả được nợ và xuất hiện nợ xấu nợ quá hạn. Ngược lại, nếu lãi suất quá thấp, lợi nhuận của chi nhánh ngân hàng có thể bị ảnh hưởng. Do đó, lãi suất cần được xây dựng sao cho đảm bảo lợi ích cả ngân hàng và khách hàng.

Và ngoài ra để xây dựng chính sách giá phí hợp lý, chi nhánh cần xem xét cẩn thận các loại phí liên quan đến dịch vụ cho vay, bao gồm phí thẩm định hồ sơ, phí xử lý khoản vay và các loại phí khác. Chính sách giá phí cần được điều chỉnh linh hoạt dựa trên quy mô và loại hình doanh nghiệp. Ví dụ, đối với các doanh nghiệp lớn, chi nhánh có thể áp dụng mức phí thấp hơn hoặc miễn phí một số dịch vụ nhằm khuyến khích việc vay vốn và duy trì mối quan hệ lâu dài. Ngược lại, đối với các doanh nghiệp nhỏ hoặc mới thành lập, có thể áp dụng mức phí nhỉnh hơn để bù đắp chi phí quản lý và rủi ro. Tuy nhiên, mức phí này cần được cân nhắc sao cho không làm giảm tính hấp dẫn của dịch vụ vay vốn. Chính sách giá phí linh hoạt và hợp lý không chỉ giúp ngân hàng thu hút, giữ chân khách hàng mà còn đảm bảo rằng ngân hàng có thể bù đắp chi phí và duy trì lợi nhuận, đồng thời tăng cường sự cạnh tranh trên thị trường.

VCB - Chi nhánh Tân Định cần đánh giá và phân loại khách hàng để có thể dễ dàng áp dụng mức lãi suất và giá phí phù hợp theo từng tiêu chí, nhằm thu hút doanh nghiệp vay vốn. Đối với những khách hàng thân quen có uy tín và đã sử dụng nhiều dịch vụ của ngân hàng, có thể áp dụng mức lãi suất ưu đãi và giá phí hợp lý để khuyến khích họ vay vốn. Với những doanh nghiệp mới vay vốn lần đầu, nếu phương án kinh doanh khả thi, ngân hàng có thể cân nhắc áp dụng mức lãi suất thấp hơn và giá phí ưu đãi để thu hút khách hàng mới. Đây là công tác quan trọng nhằm giữ chân khách hàng cũ và khuyến khích khách hàng mới đến với ngân hàng, đồng thời đảm bảo sự cạnh tranh và phát triển bền vững của chi nhánh.

3.2.4. Tăng cường quản lý rủi ro cho vay

Để nâng cao hoạt động cho vay KHDN thông qua việc kiểm soát các khoản nợ, một số giải pháp quan trọng có thể được áp dụng. Trước hết, quản lý rủi ro tín dụng là yếu tố chủ chốt, bao gồm việc xác định và đánh giá rủi ro cụ thể cho từng khoản vay, đồng thời đặt ra ngưỡng rủi ro chấp nhận được. Tối ưu hóa cơ cấu nợ cũng đóng vai trò quan trọng, bằng cách đa dạng hóa nguồn vốn và quản lý thời hạn và lãi suất nợ một cách hợp lý. Việc giám sát chặt chẽ các khoản vay cần được thực hiện thông qua kiểm tra chéo định kỳ để giảm thiểu những sai sót. Ngoài ra, phân công giám sát hợp lý, theo dõi và luân chuyển cán bộ theo đúng quy định là những biện pháp cần thiết để nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro. Các giải pháp này không chỉ giúp kiểm soát rủi ro tốt hơn mà còn nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, đảm bảo sự phát triển bền vững của Vietcombank - Chi nhánh Tân Định trong lĩnh vực cho vay KHDN.

Đặt ra các điều kiện vay hợp lý là không thể thiếu trong quá trình cho vay. VCB cần đánh giá nhu cầu vay và thiết lập các điều kiện vay cốt lõi như cung cấp tài sản đảm bảo và đảm bảo dòng tiền đủ để trả nợ,... Việc giám sát và theo dõi nợ đến hạn cũng cần được thực hiện một cách chặt chẽ, kèm theo các biện pháp phản ứng kịp thời khi phát hiện dấu hiệu rủi ro. Việc này không chỉ giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro mất vốn mà còn giúp khách hàng có kế hoạch tài chính cụ thể và khả năng trả nợ tốt hơn.

Giám sát và theo dõi nợ đến hạn cần được thực hiện một cách chặt chẽ. VCB nên xây dựng hệ thống giám sát tự động để theo dõi các khoản nợ đến hạn và các dấu hiệu rủi ro tiềm ẩn. Khi phát hiện dấu hiệu rủi ro, ngân hàng cần có biện pháp phản ứng kịp thời, chẳng hạn như liên hệ với khách hàng để thảo luận về các giải pháp tài chính hoặc điều chỉnh điều kiện vay nếu cần thiết.

Cuối cùng, tăng cường hợp tác với khách hàng thông qua giao tiếp thường xuyên và cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính sẽ giúp xây dựng mối quan hệ đồng cảm và tin cậy giữa ngân hàng và khách hàng vay. Bằng cách thực hiện các giải pháp này một cách kỹ lưỡng, doanh nghiệp có thể kiểm soát và quản lý các khoản nợ một cách hiệu quả, giúp tối ưu hóa hoạt động cho vay và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

3.2.5. Hoàn thiện quy trình cho vay

VCB - Chi nhánh Tân Định nên tiêu chuẩn hóa hồ sơ vay vốn, xác định rõ ràng các loại hồ sơ cần thiết cho từng mục đích vay vốn, thẩm định sơ bộ bằng cách nộp

hồ sơ tiếp nhận khoản vay bằng hình thức thẩm định trực tuyến để tiết kiệm thời gian và chi phí, đồng thời tăng cường ứng dụng cơ chế sử dụng chữ ký điện tử nhằm giảm thiểu thủ tục giấy tờ và rút ngắn thời gian giải ngân.

Áp dụng hệ thống đánh giá rủi ro tự động, sử dụng công nghệ để phân tích dữ liệu tài chính, tín dụng của khách hàng một cách nhanh chóng và chính xác, đa dạng hóa các phương pháp đánh giá rủi ro bằng cách kết hợp các phương pháp định tính và định lượng, và cập nhật thường xuyên thông tin thị trường và rủi ro ngành nghề để đảm bảo hệ thống đánh giá rủi ro luôn phù hợp với thực tế.

Tăng cường kết nối giữa các phòng ban có thể thực hiện thông qua việc áp dụng phần mềm quản lý quan hệ khách hàng (CRM), giúp kết nối thông tin khách hàng giữa các phòng ban một cách hiệu quả, tổ chức các buổi họp liên phòng ban thường xuyên để chia sẻ thông tin và phối hợp giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động cho vay, và xây dựng quy trình xử lý hồ sơ vay vốn xuyên suốt để tránh tình trạng trùng lặp thủ tục, đảm bảo giải ngân nhanh chóng.

VCB - Chi nhánh Tân Định nên áp dụng các giải pháp này sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay bằng cách giảm thiểu thời gian xử lý hồ sơ và tăng số lượng khách hàng vay vốn, giảm thiểu rủi ro cho vay nhờ hệ thống đánh giá rủi ro hiệu quả, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, tăng sự hài lòng của khách hàng và thu hút khách hàng mới. Và sẽ góp phần thúc đẩy phát triển hoạt động kinh doanh của chi nhánh và tăng cường vị thế cạnh tranh trên thị trường.

3.2.6. Tăng cường áp dụng các công nghệ tiên tiến

VCB - Chi nhánh Tân Định đang tích cực áp dụng công nghệ tiên tiến vào các hoạt động quản lý và vận hành nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ. Cụ thể, VCB - Chi nhánh Tân Định sử dụng trí tuệ nhân tạo (AI) để xây dựng hệ thống chatbot hỗ trợ khách hàng, phát triển hệ thống phân tích dữ liệu và thẩm định tín dụng. Ứng dụng điện toán đám mây (Cloud Computing) để tiết kiệm chi phí hạ tầng và cung cấp dịch vụ ngân hàng điện tử linh hoạt. Blockchain được sử dụng cho hệ thống thanh toán quốc tế và quản lý chuỗi cung ứng, giảm chi phí, thời gian giao dịch và theo dõi nguồn gốc hàng hóa. Ngân hàng triển khai IoT tại các điểm giao dịch để giám sát hoạt động và phát triển dịch vụ thanh toán tự động, quản lý tài sản thông

minh. Big Data được dùng để phân tích dữ liệu khách hàng, cá nhân hóa trải nghiệm và dự báo rủi ro.

Việc áp dụng công nghệ tiên tiến giúp VCB nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm chi phí, cải thiện chất lượng dịch vụ và tăng cường khả năng cạnh tranh. Ngân hàng còn ứng dụng công nghệ vào quản lý nhân sự, quản trị rủi ro và marketing, khẳng định vị thế là một trong những ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam.

3.2.7. Nâng cao công tác đào tạo, bồi dưỡng và chú trọng đến chất lượng nhân viên ngân hàng

Tăng cường đào tạo về kỹ năng chuyên môn cho các cán bộ trẻ để nâng cao nghiệp vụ tay nghề đảm bảo sự đồng đều về năng lực giữa các cán bộ trong phòng. Tạo các buổi hoạt động ngoại khóa vào cuối tuần, để các cán bộ cũ và mới có thể chia sẻ với nhau các kinh nghiệm về nghiệp vụ. Bên cạnh đó, cần nâng cao chất lượng phục vụ của các cán bộ để đảm bảo sự hài lòng của khách hàng đặc biệt là chăm sóc khách hàng sau cho vay thường xuyên thăm hỏi khách hàng để xem khách hàng có khó khăn gì trong vấn đề trả nợ để kịp thời hỗ trợ.

Đây là vấn đề quan trọng đối với hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng nhằm giảm thiểu rủi ro và đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính. Đồng thời, với việc không ngừng nâng cao trình độ, chất lượng đội ngũ nhân sự,... là ưu tiên hàng đầu vì thế các NHTM hiện nay cần thiết lập những chế độ đãi ngộ hợp lý nhằm thu hút được nguồn nhân lực có chất lượng cao và giữ chân được đội ngũ nhân sự giỏi hiện có. Mặt khác cũng cần phải đưa ra những quy định cụ thể, rõ ràng, gắn trách nhiệm, lợi ích của từng nhân viên với hoạt động tín dụng của ngân hàng nhằm nâng cao tinh thần và sự đóng góp của đội ngũ lãnh đạo và toàn thể nhân viên. Điều này đảm bảo rằng ngân hàng có được đội ngũ nhân viên ổn định, đáng tin cậy và chuyên nghiệp để quản lý và vận hành các hoạt động tín dụng một cách hiệu quả và bền vững.

Tuy nhiên vấn đề số lượng nhân sự trong ngân hàng vẫn là một vấn đề thường hạn chế, gây quá tải công việc và kéo dài thời gian xử lý hồ sơ. Các kỹ năng chuyên môn vẫn là yếu tố quyết định trong việc đưa ra quyết định cho vay chính xác, và việc đào tạo và phát triển nhân viên trong lĩnh vực này đòi hỏi thời gian và nguồn lực đáng kể. Không chỉ vậy, việc giữ chân tài năng trong ngành ngân hàng cũng là một thách

thức, vì sự cạnh tranh gay gắt và các ngân hàng khác có thể thu hút nhân sự chất lượng. Điều này có thể dẫn đến sự thay đổi thường xuyên trong đội ngũ nhân sự và mất đi tính ổn định.

Trong bối cảnh này, VCB cần phải đầu tư đầy đủ vào các chương trình đào tạo và phát triển. Các cán bộ sẽ được cung cấp với những khóa học và tài liệu học tập để nắm vững kiến thức về ngành ngân hàng và thị trường luôn và sẽ đang biến đổi nhanh chóng. Hơn nữa, tạo điều kiện để nhân viên cảm thấy động viên, được động viên thể hiện tài năng của họ và đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngân hàng. Đây là nền tảng quan trọng để giữ chân và thu hút nhân tài. Theo đuổi các biện pháp này để đảm bảo rằng nguồn nhân lực của ngân hàng sẽ luôn là tài sản quý báu, sẵn sàng đối phó với mọi biến đổi và đóng góp vào sự thành công của ngân hàng.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Xây dựng hành lang pháp lý hoàn chỉnh để nắm bắt cơ hội từ chuyển đổi số ngành Ngân hàng

Để tận dụng cơ hội từ chuyển đổi số trong ngành Ngân hàng, cần xây dựng một hành lang pháp lý đồng bộ, bao quát và đặc thù cho từng loại hình doanh nghiệp, đảm bảo tính bình đẳng và công bằng trong môi trường kinh doanh. Hệ thống pháp luật và cơ chế chính sách cần được rà soát thường xuyên để kịp thời sửa đổi, bổ sung, giảm thiểu các lỗ hổng pháp lý, và đảm bảo sự minh bạch, ổn định trong hoạt động tín dụng. Việc tăng cường vai trò của các công ty mua bán nợ không chỉ giúp giải quyết nợ xấu mà còn hỗ trợ doanh nghiệp cân đối tài chính, tăng thanh khoản cho cả nền kinh tế. Cần đẩy mạnh tái cơ cấu tổ chức tín dụng, bổ sung và điều chỉnh danh mục, các NHTM cần cơ cấu lại dựa trên kết quả thanh tra và giám sát để phát hiện và giải quyết kịp thời các vấn đề tồn tại. NHNN nên đưa ra các chính sách tiền tệ chặt chẽ, kiểm soát cung tiền phù hợp với tốc độ tăng trưởng GDP danh nghĩa để tránh nguy cơ lạm phát.

Các ngân hàng cần tăng cường minh bạch và cung cấp thông tin đầy đủ về các sản phẩm và điều kiện vay để doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn và giảm thiểu hiểu lầm trong quá trình vay vốn. NHNN cần tạo điều kiện thuận lợi và áp dụng các chính sách khuyến khích để thúc đẩy sự mở rộng của các tổ chức tài chính nước ngoài, tăng cường tính cạnh tranh và phát triển bền vững của nền kinh tế. Cần đào tạo và bồi

dưỡng cán bộ thẩm định tín dụng, hoàn thiện hệ thống đánh giá rủi ro tín dụng và đơn giản hóa quy trình thẩm định để nâng cao hiệu quả và an toàn trong hoạt động cho vay. Cuối cùng, một môi trường kinh tế vĩ mô ổn định là điều kiện tiên quyết để các ngân hàng và doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, vì vậy chính phủ cần có các giải pháp đảm bảo sự ổn định này để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành ngân hàng. Những kiến nghị này nhằm mục tiêu tạo ra một hành lang pháp lý vững chắc, hỗ trợ ngành ngân hàng nắm bắt các cơ hội từ quá trình chuyển đổi số, đồng thời đảm bảo sự phát triển bền vững và an toàn của hệ thống tài chính.

3.3.2. Cải cách thủ tục hành chính để phục vụ tốt các nhu cầu dịch vụ tài chính ngân hàng của nền kinh tế

Để phục vụ tốt các nhu cầu dịch vụ tài chính ngân hàng của nền kinh tế, cần thực hiện các biện pháp cải cách thủ tục hành chính toàn diện. Trước hết, việc đơn giản hóa và chuẩn hóa các thủ tục hành chính trong lĩnh vực ngân hàng là cần thiết nhằm giảm bớt gánh nặng cho doanh nghiệp và người dân. Cần áp dụng công nghệ thông tin và các giải pháp số hóa để tự động hóa các quy trình, rút ngắn thời gian xử lý và tăng cường tính minh bạch trong các giao dịch tài chính. Bên cạnh đó, cần cải tiến quy trình cấp phép và quản lý, đảm bảo các thủ tục nhanh gọn, rõ ràng và dễ hiểu để các tổ chức và ngân hàng có thể hoạt động hiệu quả và tuân thủ đúng quy định.

Ngoài ra, cần tăng cường sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước trong việc giải quyết các thủ tục hành chính, tránh tình trạng chồng chéo, phức tạp và mất thời gian. Việc cải thiện hệ thống thông tin và truyền thông giữa các cơ quan này sẽ giúp nâng cao hiệu quả quản lý và giám sát. Đặc biệt, cần tăng cường đào tạo và bồi dưỡng kỹ năng cho đội ngũ cán bộ, công chức về chuyên môn nghiệp vụ và ứng dụng công nghệ thông tin để nâng cao năng lực giải quyết công việc, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của các tổ chức và cá nhân sử dụng dịch vụ tài chính ngân hàng.

Cuối cùng, cần lắng nghe và tiếp nhận phản hồi từ các tổ chức tài chính, ngân hàng và người dân để kịp thời điều chỉnh và hoàn thiện các quy định và thủ tục hành chính. Việc xây dựng một môi trường pháp lý và hành chính thuận lợi sẽ giúp ngành ngân hàng phát triển bền vững, đáp ứng tốt các nhu cầu dịch vụ tài chính của nền kinh tế, góp phần thúc đẩy tăng trưởng và ổn định kinh tế quốc gia.

3.3.3. Nâng cao nhận thức của người dân

Trong bối cảnh hội nhập và phát triển kinh tế, việc nâng cao nhận thức của người dân về các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ tín dụng, trở nên vô cùng cần thiết. Tuy nhiên, hiện tại nhiều người dân vẫn còn thiếu hiểu biết về các sản phẩm và dịch vụ tài chính của các ngân hàng nói chung và Vietcombank nói riêng. Điều này dẫn đến việc tiếp cận các dịch vụ này chưa được khai thác hết tiềm năng, gây ra sự lãng phí cơ hội trong việc sử dụng các giải pháp tài chính hữu ích.

Để giải quyết vấn đề này, NHNN cần phối hợp với các NHTM cùng các cơ quan hữu quan như Hiệp hội ngân hàng, Kho bạc nhà nước, trường đại học, viện nghiên cứu,... đẩy mạnh công tác truyền thông và giáo dục tài chính cho người dân. Việc tổ chức hội thảo chuyên đề về tài chính với các chuyên gia trong lĩnh vực và những buổi tư vấn trực tiếp sẽ giúp khách hàng hiểu rõ hơn về các điều kiện vay vốn phù hợp với nhu cầu, những lợi ích, và rủi ro, từ đó đưa ra những quyết định tài chính thông minh và an toàn hơn. Đồng thời, ngân hàng nên tiếp tục đơn giản hóa thủ tục và minh bạch hóa quy trình cho vay, giúp mọi tầng lớp dân cư dễ dàng tiếp cận nguồn vốn. Việc này sẽ thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao đời sống của người dân.

Ngoài ra, nên tăng cường sự hiện diện của mình trên các kênh truyền thông xã hội. Với sự phổ biến của mạng xã hội, việc truyền tải thông tin về các dịch vụ tín dụng và tài chính một cách rộng rãi và dễ hiểu sẽ giúp ngân hàng tiếp cận được nhiều đối tượng khách hàng hơn như các doanh nghiệp nước ngoài, các hộ kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ,... Sự hiện diện mạnh mẽ trên các kênh truyền thông này không chỉ giúp nâng cao nhận thức của người dân mà còn tạo ra nhiều cơ hội mở rộng mạng lưới khách hàng, từ đó thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Việc kết hợp giữa truyền thông, giáo dục tài chính, tư vấn và đơn giản hoá thủ tục cho vay sẽ tạo ra một môi trường thân thiện và dễ tiếp cận hơn cho người dân. Điều này không chỉ giúp nâng cao hiểu biết của họ về các sản phẩm và dịch vụ tài chính mà còn góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh trong việc mở rộng hoạt động và phát triển bền vững.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định đã và đang đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh cũng như góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước. Với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế thị trường và nhu cầu vốn ngày càng cao từ các doanh nghiệp, việc nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay KHDN trở thành một yêu cầu cấp thiết.

Thông qua phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHDN tại chi nhánh, báo cáo đã chỉ ra những vấn đề mà chi nhánh đang gặp phải. Những đề xuất giải pháp cụ thể trong báo cáo như cải tiến quy trình thẩm định tín dụng, nâng cao năng lực nhân sự, áp dụng công nghệ hiện đại vào quản lý tín dụng và phát triển các sản phẩm tín dụng đa dạng phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp, đều nhằm mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHDN. Việc thực hiện các giải pháp này không chỉ giúp Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định cải thiện nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường khả năng cạnh tranh mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn, góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng khốc liệt và yêu cầu đổi mới không ngừng, Chi nhánh Tân Định cần tiếp tục nỗ lực, linh hoạt trong chiến lược và hoạt động của mình. Sự thành công trong việc phát triển hoạt động cho vay KHDN không chỉ là thành quả của riêng chi nhánh mà còn là một đóng góp quan trọng vào sự thịnh vượng chung của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam và nền kinh tế Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Luật Doanh Nghiệp 2020 Số 59/2020/QH14 áp dụng 2024 mới nhất. (n.d.). <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Luat-Doanh-nghiep-so-59-2020-QH14-427301.aspx>, (2024, July 08).
- [2] Thuvienphapluat.vn. (2024, June 30). *Luật Các Tổ Chức Tín Dụng 2010 số 47/2010/QH12*. THƯ VIỆN PHÁP LUẬT. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-cac-to-chuc-tin-dung-2010-108079.aspx>, (2024, July 08)
- [3] PGS.TS Trâm Thị Xuân Hương và nnk., (2021), *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh, TP.HCM.
- [4] Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định. Báo cáo nội bộ 2021-2023
- [5] Vietcombank. (n.d.). <https://www.vietcombank.com.vn/>, (2024, July 15)
- [6] Thuvienphapluat.vn. (n.d.). *Thông Tư 12/2024/TT-NHNN sửa đổi Thông tư 39/2016/TT-NHNN hoạt động cho vay tổ chức tín dụng mới nhất*. THƯ VIỆN PHÁP LUẬT. <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-12-2024-TT-NHNN-sua-doi-Thong-tu-39-2016-TT-NHNN-hoat-dong-cho-vay-to-chuc-tin-dung-615372.aspx>, (2024, July 15)
- [7] #1 *Hoạt Động Cho Vay Của Ngân Hàng Thương Mại*. UB. (n.d.). <https://ub.edu.vn/blog/hoat-dong-cho-vay-ngan-hang-thuong-mai/>
- [8] Thuvienphapluat.vn. (2024b, July 1). *Thông Tư 06/2023/TT-NHNN sửa đổi Thông Tư 39/2016/TT-NHNN Cho Vay Của Tổ Chức Tín dụng Mới Nhất*. THƯ VIỆN PHÁP LUẬT. https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Thong-tu-06-2023-TT-NHNN-sua-doi-Thong-tu-39-2016-TT-NHNN-cho-vay-cua-to-chuc-tin-dung-518149.aspx?anchor=dc_1_1, (2024, July 19)
- [9] Ngọc, B. (2024, January 12). *Lãi Suất Cho Vay Vẫn Cao Hơn mức Tăng Trưởng Của Doanh Nghiệp*. Tạp chí Tài chính. <https://tapchitaichinh.vn/lai-su-at-cho-vay-van-cao-hon-muc-tang-truong-cua-doanh-nghiep.html>, (2024, July 27)
- [10] Vietcombank. (n.d.). *ĐẾN VIETCOMBANK - VAY NHANH LÃI THẤP*. Vietcombank.

<https://portal.vietcombank.com.vn/News/newsevent/Pages/Vietcombank.aspx?ItemID=12465>, (2024, July 27)

- [11] PGS.TS. Phan Thị Thu Hà (2014), *Giáo trình Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội.
- [12] TS. Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
- [13] Nguyễn Thị Bích Giang thực hiện báo cáo thực tập với đề tài “*Hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định*” tại trường Đại học Ngân Hàng, 2023.
- [14] Nguyễn Hữu Mạnh Cường thực hiện luận văn thạc sĩ với đề tài “*Phân tích tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Đắc Lắc*” tại Đại học Đà Nẵng, 2015.
- [15] Nguyễn Thị Thanh Tâm thực hiện báo cáo thực tập với đề tài “*Thực trạng và giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản dành cho khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Tân Định - Phòng giao dịch Hai Bà Trưng*” tại Đại học Tôn Đức Thắng, 2023.
- [16] Khammany Thanousin thực hiện khoá luận tốt nghiệp với đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội Phòng giao dịch Khánh Hội*” tại Đại học Nguyễn Tất Thành, 2022.
- [17] Đinh Thị Kiều Oanh thực hiện khoá luận tốt nghiệp với đề tài “*Giải pháp nâng cao nhu cầu cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam Chi nhánh 8*” tại Đại học Nguyễn Tất Thành, 2022.
- [18] Lê Bích Thanh Thư thực hiện khoá luận tốt nghiệp với đề tài “*Phát triển hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – CN Phan Đình Phùng*” tại Đại học Nguyễn Tất Thành, 2021.