

HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á CHI NHÁNH LONG AN

Business Performance at Nam A Commercial Joint Stock Bank – Long An Branch

Huỳnh Thụy Thảo Nhi¹ và Nguyễn Kim Chung²

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam
huynhthuythaonhi19022000@gmail.com

Tóm tắt — Bài báo nghiên cứu hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Á – Chi nhánh Long An giai đoạn 2022-2024, trong bối cảnh kinh tế Việt Nam phục hồi và đối mặt với nhiều thách thức như áp lực lạm phát, chi phí vốn tăng cao và cạnh tranh gay gắt từ các mô hình tài chính số. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính chủ yếu dựa trên phân tích dữ liệu thứ cấp từ báo cáo tài chính nội bộ của chi nhánh. Kết quả cho thấy quy mô huy động vốn và tín dụng tăng trưởng tích cực, NIM cải thiện từ 0,97% lên 1,1%, lợi nhuận sau thuế tăng mạnh 47,6% giai đoạn 2023-2024. Tuy nhiên, vẫn tồn tại hạn chế như cơ cấu huy động vốn chưa cân đối và rủi ro tín dụng tiềm ẩn khi nợ nhóm 2 và nợ xấu tăng. Từ kết quả nghiên cứu, bài báo đề xuất các hàm ý quản trị quan trọng: hoàn thiện quản trị rủi ro theo Basel II, đa dạng hóa sản phẩm huy động và dịch vụ phi tín dụng, đẩy mạnh chuyên đổi số nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bền vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

Từ khóa — Hiệu quả hoạt động kinh doanh, ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nam Á.

Abstract — This study investigates the business performance of Nam A Commercial Joint Stock Bank – Long An Branch over the period 2022–2024, within the context of Vietnam’s economy recovering from the Covid-19 pandemic while confronting numerous challenges, including inflationary pressures, rising capital costs, and fierce competition from digital financial models. The research primarily adopts a qualitative approach, relying mainly on the analysis of secondary data sourced from the branch’s internal financial statements. The findings reveal positive growth in both capital mobilization and credit outstanding. The Net Interest Margin (NIM) improved from 0.97% to 1.1%, while net profit after tax recorded a strong increase of 47.6% during the 2023–2024 period. However, several limitations persist, such as an imbalanced capital mobilization structure and potential credit risks arising from the increase in Group 2 debt and non-performing loans. Based on the research results, the paper proposes key managerial implications: strengthening credit risk management in compliance with Basel II standards, diversifying deposit products and non-interest income services, and accelerating digital transformation. These recommendations aim to enhance sustainable operational efficiency amid an increasingly competitive banking environment.

Từ khóa — Business performance; commercial bank, Nam A Bank.

1. Giới thiệu

Giai đoạn 2022–2024 là thời kỳ nền kinh tế Việt Nam phục hồi sau thời kỳ khó khăn nhưng vẫn đối mặt nhiều thách thức như đứt gãy chuỗi cung ứng, áp lực lạm phát và chi phí vốn tăng cao. Trong bối cảnh đó, hệ thống ngân hàng thương mại tiếp tục giữ vai trò then chốt trong việc cung ứng vốn, ổn định thị trường tài chính và hỗ trợ doanh nghiệp, hộ kinh doanh phục hồi hoạt động. Chiến lược phát triển ngành ngân hàng theo Quyết định 149/QĐ-TTg đặt ra yêu cầu nâng cao hiệu quả hoạt động, an toàn hệ thống [1-2].

Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á định hướng phát triển theo mô hình ngân hàng hiện đại,

tăng cường ứng dụng công nghệ và cải tiến quy trình nghiệp vụ. Chi nhánh Long An giữ vai trò quan trọng trong mạng lưới của ngân hàng nhờ đặc điểm kinh tế sôi động, tập trung nhiều khu công nghiệp và nhu cầu tín dụng lớn. Chi nhánh đã tích cực cấp vốn cho doanh nghiệp sản xuất, thương mại, nông nghiệp và đẩy mạnh dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Tuy nhiên, chi nhánh cũng đối mặt áp lực tăng trưởng tín dụng, cạnh tranh trên địa bàn và sự dịch chuyển của khách hàng sang giao dịch số. Những yếu tố này tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động, đòi hỏi phân tích toàn diện để nhận diện các nhân tố ảnh hưởng và đề xuất giải pháp phù hợp trong thời gian tới.

<https://doi.org/10.63783/dla.2026.025>

Ngày nộp bài: 16/12/2025; Ngày nhận bản chỉnh sửa: 22/6/2026; Ngày duyệt đăng: 25/6/2026

2. Lý thuyết về hiệu quả kinh doanh

2.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là khái niệm được nhiều nhà nghiên cứu cũng như tất cả các doanh nghiệp quan tâm nên có nhiều định nghĩa khác nhau.

Hiệu quả kinh doanh là khả năng biến đổi các đầu vào có tính chất khan hiếm thành khả năng sinh lời hoặc giảm thiểu chi phí so với đối thủ cạnh tranh.

Quan điểm của Ngân hàng trung ương Châu Âu ECB [6], hiệu quả kinh doanh là khả năng tạo ra lợi nhuận bền vững. Lợi nhuận thu được đầu tiên dùng dự phòng cho các khoản lỗ bất ngờ và tăng cường lợi thế về vốn, kế đến là cải thiện lợi nhuận thu được trong tương lai thông qua đầu tư từ các khoản lợi nhuận giữ lại.

Theo Antunes, Ludger & Vito [7] thì “Hiệu quả là phép so sánh giữa đầu vào và đầu ra hay giữa lợi nhuận và chi phí. Với cùng đầu vào cho trước, hoạt động nào tạo ra đầu ra lớn hơn sẽ là hoạt động hiệu quả hơn”.

Cũng là doanh nghiệp nên các NHTM đều quan tâm đến hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra, NHTM đóng vai trò là trung gian tài chính quan trọng bậc nhất của nền kinh tế nên hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại cũng ảnh hưởng không nhỏ đến các chủ thể khác trong nền kinh tế.

- Thu nhập của NHTM là khoản tiền mà ngân hàng thu được khi cung cấp các sản phẩm, dịch vụ nội bảng, ngoại bảng cho khách hàng. Hoạt động tín dụng sẽ mang lại cho ngân hàng nguồn thu từ lãi gồm lãi cho vay, lãi chiết khấu, phí bảo lãnh. Từ dịch vụ thanh toán, ngân quỹ và dịch vụ khác, ngân hàng có được nguồn thu lãi từ tiền gửi, phí dịch vụ thanh toán, phí dịch vụ ngân quỹ, phí dịch vụ tư vấn. Hoạt động đầu tư mang lại cho ngân hàng nguồn thu lãi góp vốn mua cổ phần, mua bán chứng khoán. Các hoạt động mang lại thu nhập lãi từ hoạt động tín dụng thường đi kèm với rủi ro nên trong xu hướng phát triển theo hướng hiện đại, các ngân hàng đang cố gắng tăng dần tỷ trọng nguồn thu nhập phi lãi từ dịch vụ.

- Chi phí của ngân hàng là những khoản tiền mà ngân hàng phải chi trả để hoạt động kinh doanh. Một trong những chi phí quan trọng nhất của ngân hàng chính là chi phí huy động vốn để trả lãi cho các khoản tiền gửi, tiền vay, tiền lãi của giấy tờ có giá mà ngân hàng đã phát hành, chi về ngân quỹ như kiểm đếm, bảo vệ, vận chuyển và các khoản chi khác như chi nộp phí, thuế, chi cho nhân viên...

Lợi nhuận của ngân hàng: Đây là khái niệm phản ánh mối quan hệ giữa thu nhập và chi phí của ngân hàng. Lợi nhuận ngân hàng được xác định bởi hiệu số giữa thu nhập và chi phí. Trong đó:

+ Lợi nhuận trước thuế = tổng thu nhập – tổng chi phí

+ Lợi nhuận sau thuế = lợi nhuận trước thuế - thuế thu nhập doanh nghiệp

Muốn tăng lợi nhuận, các ngân hàng cần phải tăng thu nhập, giảm chi phí hoặc là vừa tăng thu nhập vừa giảm chi phí.

2.2. Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An

Kinh nghiệm của Ngân hàng Nông nghiệp và Hợp tác xã Nông nghiệp Thái Lan (BAAC) cho thấy hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại phụ thuộc chủ yếu vào năng lực tổ chức mô hình kinh doanh, phát triển dịch vụ, mức độ ứng dụng công nghệ, chiến lược tiếp thị và chất lượng nguồn nhân lực.

Trước hết, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và tăng tỷ trọng thu nhập phi tín dụng là định hướng quan trọng giúp ngân hàng giảm sự phụ thuộc vào hoạt động cấp tín dụng truyền thống. Kinh nghiệm của BAAC chứng minh rằng việc tổ chức dịch vụ thanh toán, thu hộ chi hộ và các tiện ích ngân hàng hướng đến từng hộ gia đình đã mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng, tạo ra nguồn thu phí ổn định và lan tỏa hình ảnh ngân hàng.

Thứ hai, ứng dụng công nghệ và mở rộng kênh phân phối đóng vai trò nền tảng trong nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu chi phí và gia tăng giá trị cho khách hàng

Thứ ba, marketing định hướng khách hàng mục tiêu là công cụ giúp ngân hàng xây dựng lợi thế cạnh tranh và phát triển thị phần. BAAC khai thác sâu hành vi tài chính của cộng đồng nông thôn, lựa chọn phân khúc phù hợp và thiết kế thông điệp tiếp thị gắn với lợi ích thiết thực

Thứ tư, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ và nâng cao chất lượng phục vụ có tác động trực tiếp đến năng suất lao động, mức độ hài lòng của khách hàng và khả năng kiểm soát rủi ro tác nghiệp. Cuối cùng, phát triển nguồn nhân lực và xây dựng văn hóa doanh nghiệp là nhân tố đảm bảo hiệu quả hoạt động bền vững.

Từ những kinh nghiệm quốc tế và trong nước có thể khẳng định rằng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại được quyết định bởi mô hình hoạt động linh hoạt, tư duy dịch vụ hiện

đại, khả năng ứng dụng công nghệ, chiến lược tiếp thị hiệu quả và chất lượng nguồn nhân lực. Việc vận dụng phù hợp các bài học trên sẽ giúp Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á Chi nhánh Long An (gọi tắt là Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An) hoàn thiện hoạt động kinh doanh.

2.3. Tổng quan các công trình nghiên cứu trước

Trương Thị Thu Hiền [9] nghiên cứu chủ đề “Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Long An”. Nghiên cứu tập trung đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu tài chính như khả năng sinh lời, năng suất sử dụng vốn, và hiệu quả quản lý chi phí. Nghiên cứu sử dụng phương pháp thống kê mô tả kết hợp phân tích định lượng, qua đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả tại chi nhánh. Các phương pháp và hệ thống chỉ tiêu đánh giá trong nghiên cứu này có thể áp dụng cho nghiên cứu tại Nam A Bank – Chi nhánh Long An.

Phạm Thị Ngọc Minh [10] nghiên cứu “Hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại TNHH MTV Xây dựng Việt Nam – Chi nhánh Tiền Giang”. Nghiên cứu tập trung đánh giá hiệu quả kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh khu vực, phân tích các yếu tố ảnh hưởng như chất lượng tín dụng, cơ cấu thu nhập và hiệu quả chi phí. Mặc dù chi nhánh nghiên cứu ở tỉnh lân cận, nhưng phương pháp nghiên cứu và cơ sở lý luận được trình bày chặt chẽ là nguồn tham khảo phù hợp cho việc phân tích tại Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An.

Võ Thị Nam Anh [11] nghiên cứu “Hiệu quả kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Kiên Long – Chi nhánh Long An”. Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp thống kê kết hợp phân tích định tính nhằm đánh giá hiệu quả kinh doanh qua các năm, từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và dịch vụ.

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung chủ yếu vào phân tích định tính để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Nam A Bank Chi nhánh Long An giai đoạn 2022-2024.

Phương pháp sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp từ báo cáo tài chính nội bộ, báo cáo hoạt động kinh doanh, và các tài liệu quản trị rủi ro của chi nhánh. Đồng thời, tham khảo các báo cáo ngành từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tài liệu thống kê kinh tế - xã hội tỉnh Long An để làm rõ bối cảnh vĩ mô.

Phân tích thống kê mô tả, Sử dụng các chỉ tiêu tài chính cơ bản (để đánh giá quy mô, tốc độ tăng trưởng và cấu trúc hoạt động kinh doanh. Cụ thể tỷ lệ huy động vốn khách hàng cá nhân/tổng huy động, hệ số rủi ro tín dụng, NIM (Net Interest Margin), tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.

Phân tích so sánh các chỉ tiêu qua các năm 2022 so với 2023, 2023 so với 2024 để làm rõ xu hướng biến động, điểm mạnh và hạn chế. Kết hợp đánh giá các yếu tố định tính như chiến lược chuyển đổi số, quản trị rủi ro theo Basel II [5], hành vi khách hàng, và bối cảnh kinh tế - chính sách để giải thích nguyên nhân biến động của các chỉ tiêu.

4. Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á – Chi nhánh Long An giai đoạn 2022-2024

4.1. Thực trạng

Giai đoạn 2022–2024 đánh dấu sự phục hồi của kinh tế Việt Nam sau giai đoạn khó khăn, tạo nền tảng thuận lợi đối với hoạt động của các ngân hàng thương mại. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2022 đạt 8,02% và duy trì mức tăng 5,05% năm 2023, cho thấy nền kinh tế hồi phục theo hướng ổn định. Môi trường kinh doanh thuận lợi hơn khi tổng cầu tài chính gia tăng, hoạt động sản xuất – thương mại tại các địa phương phục hồi, đặc biệt tại Tây Ninh – một địa phương nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có vai trò kết nối giữa TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long. Điều này góp phần thúc đẩy nhu cầu tín dụng, giao dịch tài chính và dịch vụ ngân hàng trong khu vực, tạo điều kiện để Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An mở rộng hoạt động.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, Nam A Bank đã đẩy mạnh chiến lược hiện đại hóa và chuyển đổi số nhằm nâng cao năng lực phục vụ và tối ưu hóa quy trình vận hành. Ngân hàng liên tục đầu tư vào hạ tầng công nghệ, ứng dụng ngân hàng số và tự động hóa giao dịch, giúp giảm chi phí vận hành. Tuy nhiên, môi trường kinh doanh cũng đặt ra nhiều thách thức. Biên lãi ròng (NIM) toàn ngành có xu hướng thu hẹp do áp lực giảm lãi suất cho vay và cạnh tranh huy động vốn, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng sinh lời của ngân hàng. Đồng thời, rủi ro tín dụng trong bối cảnh thị trường bất động sản và tiêu dùng chưa phục hồi hoàn toàn đòi hỏi chi nhánh phải tăng cường thẩm định, quản trị rủi ro và kiểm soát chất lượng tài sản. Ngoài ra, các yêu cầu về chuẩn mực quản trị, chuyển đổi số, bảo mật dữ liệu và an toàn hệ

thông cũng làm gia tăng chi phí đầu tư. Việc tận dụng cơ hội thị trường, đồng thời kiểm soát rủi ro và đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số giúp chi nhánh có nền tảng để mở rộng hoạt động, nâng

cao hiệu quả kinh doanh và tăng cường khả năng cạnh tranh trong khu vực.

4.2. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Bảng 1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng huy động vốn của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An giai đoạn 2022 – 2024

Chỉ tiêu	Giai đoạn			Chênh lệch			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)
Vốn huy động khách hàng cá nhân (1)	259	316	488	+57	+22	+172	+54,4
Tổng vốn huy động (2)	374	529	729	+155	+41,4	+200	+37,8
Vốn huy động khách hàng cá nhân /tổng vốn huy động (%)	69,3	59,7	66,9	-9,5		+7,2	

Nguồn: Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An [4]

Giai đoạn 2022 – 2023 tỷ lệ vốn huy động khách hàng cá nhân /Vốn huy động giảm 9,5% trong đó vốn huy động khách hàng cá nhân (KHCN) tăng 57 tỷ đồng với tốc độ tăng 22%, tổng vốn huy động tăng 155 tỷ đồng với tốc độ tăng 41,4%. Tỷ lệ này giảm xuống phản ánh tốc độ tăng vốn huy động từ khách hàng tổ chức cao hơn đáng kể so với KHCN làm thu hẹp đóng góp tương đối của phân khúc KHCN trong cơ cấu huy động. Điều này cho thấy trong năm 2023, nguồn vốn từ KHCN chưa thực sự giữ vai trò chủ đạo trong tăng trưởng huy động của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An, một phần chịu ảnh hưởng

bởi xu hướng dịch chuyển dòng tiền của người dân và sự cạnh tranh lãi suất giữa các ngân hàng.

Giai đoạn 2023 – 2024 tỷ lệ vốn huy động KHCN/Vốn huy động tăng 7,2% trong đó vốn huy động KHCN tăng 172 tỷ đồng với tốc độ tăng 54,4%, tổng vốn huy động tăng 200 tỷ đồng với tốc độ tăng 37,8%, tốc độ tăng vốn huy động KHCN vượt trội so với tổng vốn huy động. Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An đã từng bước lấy lại đà tăng trưởng ở phân khúc KHCN, phản ánh hiệu quả của việc cải thiện chất lượng dịch vụ, nâng cao trải nghiệm giao dịch và triển khai các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt hơn trong năm 2024.

Bảng 2. Dự nợ tín dụng của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An giai đoạn 2022 – 2024

Chỉ tiêu	Giai đoạn			Chênh lệch			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)
Dư nợ cho vay	348	331	357	-17	-4.9	+26	+7.9
Tổng tài sản	930	1,100	1,352	+170	+18.3	+252	+22.9
Hệ số rủi ro (%)	37.4	30.1	26.4	-7.3		-3.7	

Nguồn: Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An [4]

Giai đoạn 2022 – 2023 dư nợ tín dụng của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An đạt 348 tỷ đồng, chiếm 37,4% tổng tài sản 930 tỷ đồng. Sang năm 2023, dư nợ giảm xuống còn 331 tỷ đồng, giảm 17 tỷ đồng tương ứng tốc độ giảm 4,9%. Trong khi đó, tổng tài sản tăng từ 930 tỷ đồng lên 1.100 tỷ đồng, tăng 170 tỷ đồng tương

ứng 18,3%. Hệ số rủi ro tín dụng giảm từ 37,4% xuống còn 30,1%, tương ứng mức giảm 7,3 điểm phần trăm.

Giai đoạn 2023 – 2024 dư nợ tín dụng tăng từ 331 tỷ đồng lên 357 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 7,9%. Cùng thời điểm, tổng tài sản có tăng mạnh từ 1.100 tỷ đồng lên 1.352 tỷ đồng, tăng

252 tỷ đồng tương ứng 22,9%. Hệ số rủi ro tín dụng tiếp tục giảm từ 30,1% xuống còn 26,4%, giảm 3,7 điểm phần trăm so với năm 2023.

Mức tăng dư nợ cho thấy tín dụng phục hồi khi môi trường kinh doanh tại chi nhánh dần ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh và nhu cầu vốn tiêu dùng tăng trở lại. Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An chuyển từ chiến lược phòng thủ sang tăng trưởng tín dụng có chọn lọc, tập trung

vào nhóm khách hàng có lịch sử tín dụng tốt, khoản vay có tài sản bảo đảm và mục đích vay thiết yếu. Việc tổng tài sản tăng nhanh hơn dư nợ cho thấy ngân hàng tiếp tục mở rộng năng lực tài chính, tạo nền tảng cho tăng trưởng an toàn trong tương lai. Đồng thời, hệ số rủi ro tiếp tục giảm cho thấy tăng trưởng tín dụng không đánh đổi chất lượng, mà dựa trên hệ thống quản trị rủi ro đã được cải thiện sau giai đoạn tái cơ cấu.

Bảng 3. Nợ quá hạn và nợ xấu đối tại Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An giai đoạn 2022 – 2024

Chỉ tiêu	Giai đoạn			Chênh lệch			
	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)
Dư nợ cho vay	348	331	357	-17	-4,9	26	7,9
Nợ nhóm 1	281,9	244,9	296,3	-36,9	-13,1	51,4	21
Nợ nhóm 2	78,3	72,8	42,8	-5,5	-7	-30	-41,2
Nợ xấu	12,2	13,2	17,9	1,1	8,7	4,6	34,8

Nguồn: Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An [4]

Giai đoạn 2022 – 2023 dư nợ cho vay đạt 348 tỷ đồng, đến năm 2023 giảm xuống còn 331 tỷ đồng, giảm 17 tỷ đồng tương ứng với tốc độ giảm 4,9%. Cùng với đó, nợ nhóm 1 giảm từ 281,9 tỷ đồng xuống 244,9 tỷ đồng, giảm 36,9 tỷ đồng (-13,1%). Việc nợ nhóm 1 giảm nhanh hơn tốc độ giảm dư nợ cho thấy ngân hàng đã thu hồi và cơ cấu lại các khoản vay tốt, đồng thời hạn chế giải ngân mới trong bối cảnh khả năng trả nợ của khách hàng còn suy yếu sau giai đoạn dịch bệnh.

Giai đoạn 2023 – 2024 dư nợ tín dụng tăng trở lại từ 331 tỷ đồng lên 357 tỷ đồng, tăng 26 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 7,9%. Nợ nhóm 1 tăng mạnh từ 244,9 tỷ đồng lên 296,3 tỷ đồng, tăng 51,4 tỷ đồng (21%). Đây là dấu hiệu tích cực, cho thấy chất lượng tín dụng của danh mục cho vay chưa có cải thiện, tập trung vào khách hàng có khả năng trả nợ tốt và có tài sản bảo đảm. nợ nhóm 2 giảm mạnh từ 72,8 tỷ đồng xuống còn 42,8 tỷ đồng, giảm 30 tỷ đồng (-41,2%). Nguyên

nhân chủ yếu đến từ việc chi nhánh đẩy mạnh hoạt động thu hồi nợ, xử lý nợ quá hạn, kết hợp với biện pháp cơ cấu kỳ hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền của khách hàng. Việc nhóm 2 giảm mạnh làm giảm áp lực chuyển dịch sang nợ xấu trong tương lai.

Nợ xấu trong giai đoạn này tăng từ 13,2 tỷ đồng lên 17,9 tỷ đồng, tăng 4,6 tỷ đồng tương ứng 34,8%. Mặc dù tỷ lệ tăng cao, nhưng tăng trưởng dư nợ giai đoạn này cũng rất mạnh. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng được mở rộng, đồng thời một phần các khoản nợ tồn đọng từ giai đoạn trước tiếp tục được xử lý, ghi nhận lại theo chuẩn phân loại nợ. Trong thực tế, các ngân hàng thường đối mặt với việc nợ xấu có xu hướng tăng ngắn hạn khi tăng trưởng tín dụng trở lại sau giai đoạn siết tín dụng cho thấy chi nhánh đã chuyển sang chiến lược phát triển tín dụng có chọn lọc, tập trung khách hàng tốt, giảm đáng kể nợ nhóm 2 và nâng cao chất lượng dư nợ.

Bảng 4. Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An giai đoạn 2022 – 2024

Chỉ tiêu	Giai đoạn			Chênh lệch			
	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)
Thu lãi	22	27	30,5	5	22,7	3,5	13
Chi từ lãi	13,4	17,2	17	3,8	28,4	-0,2	-1,2

Thu nhập lãi thuần	8,6	9,8	13,5	1,2	14	3,7	37,8
Tài sản bình quân	930	1,015	1,226	85	9,1	211	20,8
NIM (%)	0,92	0,97	1,1	0,05	5,4	0,13	13,4

Nguồn: Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An [4]

Giai đoạn 2022 – 2023 thu lãi của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An đạt 22,0 tỷ đồng và tăng lên 27,0 tỷ đồng vào năm 2023, tăng 5,0 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 22,7%. Nguyên nhân chủ yếu đến từ sự mở rộng quy mô cho vay và sự phục hồi nhu cầu tín dụng tại địa phương sau đại dịch. Ở chiều ngược lại, chi từ lãi tăng mạnh hơn với mức tăng 3,8 tỷ đồng (28,4%), thể hiện áp lực gia tăng chi phí vốn trong bối cảnh lãi suất huy động tăng mạnh vào năm 2023, đặc biệt là ở phân khúc kỳ hạn ngắn và trung hạn.

Giai đoạn 2023 – 2024 thu lãi tiếp tục tăng từ 27,0 tỷ đồng lên 30,5 tỷ đồng, tương ứng mức tăng 3,5 tỷ đồng (13,0%). Mức tăng này thấp hơn giai đoạn trước, phản ánh xu hướng hạ nhiệt lãi suất và chiến lược tăng trưởng tín dụng theo chiều sâu, tập trung vào nhóm khách hàng có nhu

cầu thực chất. Chi từ lãi giảm nhẹ từ 17,2 tỷ đồng xuống 17,0 tỷ đồng (-1,2%), cho thấy tác động của chính sách giảm lãi suất điều hành từ NHNN và việc chi nhánh tối ưu hóa chi phí huy động thông qua kênh tiền gửi thanh toán, tiết kiệm online và khách hàng thân thiết.

Tỷ lệ NIM tăng từ 0,97% lên 1,10%, tăng 0,13 điểm phần trăm tương ứng tốc độ 13,4%. So với giai đoạn trước, NIM tăng nhanh hơn do sự kết hợp giữa tăng trưởng thu lãi và giảm chi phí vốn. Điều này cho thấy chi nhánh đã chuyển từ trạng thái “thích ứng với biến động lãi suất” sang “tối ưu hóa biên lãi” nhờ điều chỉnh cấu trúc nguồn vốn, tăng tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo và khai thác phân khúc doanh nghiệp tại khu công nghiệp Long An.

Bảng 5. Tỷ suất sinh lời trên thu nhập của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An giai đoạn 2022 - 2024

Chỉ tiêu	Giai đoạn			Chênh lệch			
	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Số tiền (tỷ đồng)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)	Mức +/- (tỷ đồng)	Tốc độ (%)
Doanh thu	28.7	35.7	38.5	7	24.4	2.8	7.8
Lợi nhuận sau thuế	8.6	10.5	15.5	1.9	22.1	5	47.6
Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu	30	29.4	40.3	-0.6	-1.85	10.8	36.9

Nguồn: Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An [4]

Trong giai đoạn 2022 – 2023, doanh thu của Ngân hàng Nam Á Chi nhánh Long An năm 2022 đạt 28,7 tỷ đồng. Đến năm 2023, doanh thu tăng lên 35,7 tỷ đồng, tăng 7 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 24,4%. Mức tăng này phản ánh xu hướng phục hồi tích cực của hoạt động kinh doanh sau giai đoạn chịu tác động của dịch Covid-19, quy mô cho vay và hoạt động dịch vụ được mở rộng, giúp chi nhánh gia tăng thu nhập.

Lợi nhuận sau thuế tăng từ 8,6 tỷ đồng lên 10,5 tỷ đồng, tăng 1,9 tỷ đồng tương ứng tốc độ 22,1%. Tuy nhiên, tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng doanh thu, khiến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm nhẹ từ 30,0% xuống còn 29,4% (giảm 0,6 điểm phần trăm). Diễn biến này cho thấy dù doanh thu tăng mạnh, chi nhánh vẫn chịu áp lực tăng chi phí hoạt động và chi phí vốn trong bối cảnh lãi suất huy động cao năm 2023, dẫn đến hiệu suất chuyển hóa doanh thu thành lợi nhuận

chưa cải thiện tương ứng tăng trưởng theo chiều rộng: doanh thu mở rộng nhanh, lợi nhuận tăng nhưng biên lợi nhuận bị thu hẹp nhẹ do chi phí đầu vào và chi phí vận hành tăng.

Giai đoạn 2023 – 2024 doanh thu tiếp tục tăng từ 35,7 tỷ đồng lên 38,5 tỷ đồng, mức tăng 2,8 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 7,8%. Tốc độ tăng trưởng doanh thu chậm lại so với giai đoạn trước, cho thấy hoạt động kinh doanh chuyển sang trạng thái ổn định hơn, tập trung vào tăng trưởng chất lượng thay vì mở rộng quy mô nhanh. Điều này phù hợp với bối cảnh mặt bằng lãi suất giảm, cạnh tranh tín dụng gia tăng và chiến lược tăng trưởng an toàn của chi nhánh.

Ngược lại, lợi nhuận sau thuế tăng mạnh từ 10,5 tỷ đồng lên 15,5 tỷ đồng, tăng 5 tỷ đồng tương ứng tốc độ tăng 47,6%. Mức tăng lợi nhuận cao gấp nhiều lần tốc độ tăng doanh thu, phản ánh hiệu quả kiểm soát chi phí, tối ưu hóa biên lãi

và cơ cấu lại danh mục tín dụng theo hướng tập trung vào khách hàng có chất lượng tín dụng tốt. Nhờ vậy, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng từ 29,4% lên 40,3%, tăng 10,8 điểm phần trăm. Đây là mức cải thiện rất rõ rệt, cho thấy mỗi đồng doanh thu tạo ra nhiều lợi nhuận hơn so với năm trước.

4.3. Những kết quả đạt được

Thứ nhất, quy mô huy động vốn của chi nhánh tăng trưởng tích cực trong cả hai giai đoạn, đặc biệt là năm 2024 khi vốn huy động từ khách hàng cá nhân tăng 54,4% và tổng huy động tăng 37,8%. Cơ cấu sản phẩm được mở rộng với sự tăng trưởng mạnh của gói tài khoản, tiết kiệm không kỳ hạn và tiết kiệm online, phản ánh khả năng nắm bắt xu hướng ngân hàng số và dịch chuyển hành vi gửi tiền của khách hàng. Điều này cho thấy chi nhánh đã củng cố được niềm tin khách hàng và năng lực cạnh tranh trên thị trường địa phương.

Thứ hai, hoạt động tín dụng duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định và gắn với kiểm soát rủi ro. Dự nợ cho vay năm 2024 đạt 357 tỷ đồng, tăng trở lại sau giai đoạn điều chỉnh 2023, trong khi nợ nhóm 1 tăng 21% và tỷ trọng nợ xấu giữ ở mức thấp, mặc dù tăng theo xu hướng chung của thị trường. Cơ cấu tín dụng chuyển dịch theo hướng tập trung vào khách hàng có năng lực tài chính và tài sản bảo đảm, qua đó nâng cao chất lượng danh mục tín dụng và hạn chế rủi ro phát sinh.

Thứ ba, thu nhập dịch vụ ròng tăng trưởng mạnh và ổn định, trở thành nguồn thu bổ trợ quan trọng bên cạnh hoạt động tín dụng truyền thống. Tổng thu dịch vụ tăng 20,7% giai đoạn 2022–2023 và tiếp tục tăng 20,5% trong giai đoạn sau với sự đóng góp đồng đều của các mảng thanh toán, tài trợ thương mại, bảo lãnh và thẻ. Việc phát triển mạnh mẽ dịch vụ ngân quỹ, thẻ và giao dịch ngoại tệ cho thấy chi nhánh khai thác hiệu quả xu hướng số hóa tài chính và nhu cầu dịch vụ doanh nghiệp tại các khu công nghiệp của tỉnh.

4.4. Một số tồn tại, hạn chế

Thứ nhất, cơ cấu huy động vốn chưa thật sự cân đối khi nguồn vốn từ khách hàng tổ chức tăng nhanh hơn so với nguồn vốn khách hàng cá nhân trong giai đoạn 2022–2023, khiến tỷ trọng vốn cá nhân sụt giảm tương đối. Điều này cho thấy ngân hàng chưa khai thác triệt để phân khúc cá nhân, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu tiết kiệm linh hoạt và online tăng cao.

Thứ hai, hoạt động tín dụng có sự tăng trưởng nhưng còn tiềm ẩn rủi ro khi dư nợ nhóm

2 và nợ xấu tăng trong giai đoạn 2023–2024, ảnh hưởng đến chất lượng danh mục cho vay. Việc tăng nợ xấu phản ánh khả năng thẩm định, giám sát vốn vay và dự báo rủi ro tín dụng chưa được tối ưu, nhất là trong môi trường kinh doanh biến động. Mức độ tăng trưởng tín dụng chưa đồng đều giữa các lĩnh vực, chủ yếu tập trung vào khách hàng có tài sản bảo đảm.

5. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á – Chi nhánh Long An

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bền vững, Ngân hàng Nam Á – Chi nhánh Long An cần tập trung thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

Thứ nhất, nâng cao chất lượng thẩm định và quản trị rủi ro tín dụng. Chi nhánh cần hoàn thiện quy trình thẩm định tín dụng theo hướng hiện đại bằng cách ứng dụng công nghệ phân tích dữ liệu lớn và hệ thống chỉ số cảnh báo rủi ro sớm phù hợp với chuẩn Basel II. Đồng thời, xây dựng bộ tiêu chí chấm điểm khách hàng dựa trên ngành nghề, dòng tiền và lịch sử tín dụng. Cần tăng cường giám sát sau giải ngân, đặc biệt đối với khách hàng SME và hộ kinh doanh tại các khu công nghiệp. Bên cạnh đó, tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu nhằm nâng cao năng lực dự báo và quản lý rủi ro cho đội ngũ nhân viên thẩm định. Việc thực hiện tốt các giải pháp này sẽ tạo nền tảng cho tăng trưởng tín dụng an toàn và bền vững.

Thứ hai, phát triển sản phẩm huy động khác biệt hóa và nâng cao giá trị dịch vụ. Chi nhánh cần thiết kế các gói sản phẩm huy động vốn theo hành vi tài chính cụ thể của từng phân khúc khách hàng thay vì áp dụng chính sách đồng nhất. Các sản phẩm nổi bật có thể là tiết kiệm trực tuyến tích hợp bảo hiểm, gói tài khoản doanh nhân hoặc gói dịch vụ trọn gói dành cho hộ kinh doanh. Đồng thời, tối ưu hóa chính sách lãi suất và phí dịch vụ theo mức độ sử dụng, kết hợp với việc thường xuyên khảo sát nhu cầu thị trường địa phương để kịp thời cải tiến sản phẩm. Giải pháp này sẽ giúp chi nhánh tạo lợi thế cạnh tranh khác biệt và nâng cao khả năng giữ chân khách hàng trong dài hạn.

Thứ ba, đẩy mạnh chuyển đổi số và tối ưu hóa trải nghiệm dịch vụ trực tuyến. Chi nhánh cần triển khai đồng bộ nền tảng ngân hàng số và ứng dụng One Bank với quy trình giao dịch tự động, đơn giản hóa thủ tục. Việc số hóa toàn bộ hành trình khách hàng từ mở tài khoản, vay vốn trực tuyến đến thanh toán sẽ góp phần tăng tỷ lệ

sử dụng dịch vụ số. Bên cạnh đó, tận dụng dữ liệu khách hàng để cá nhân hóa sản phẩm và đề xuất ưu đãi phù hợp với thói quen giao dịch. Việc đầu tư nâng cấp hạ tầng bảo mật và hệ thống thông tin là yếu tố then chốt để đảm bảo an toàn. Các biện pháp này không chỉ giúp giảm chi phí vận hành mà còn nâng cao đáng kể trải nghiệm khách hàng.

Thứ tư, đa dạng hóa nguồn thu và phát triển mạnh các dịch vụ ngân hàng phi tín dụng. Chi nhánh cần tập trung tăng tỷ trọng thu nhập phi lãi thông qua việc đẩy mạnh các dịch vụ tài trợ thương mại, bảo lãnh, quản lý dòng tiền doanh nghiệp và dịch vụ ngoại hối. Việc thiết kế các gói dịch vụ trọn gói dành cho doanh nghiệp tại khu công nghiệp sẽ phát huy lợi thế địa lý của địa phương. Ngoài ra, áp dụng chính sách miễn giảm phí cho khách hàng sử dụng đa dịch vụ nhằm khuyến khích giao dịch thường xuyên. Kết hợp với phát triển dịch vụ thẻ và ngân quỹ sẽ tạo nguồn thu nhập ổn định, giảm sự phụ thuộc vào thu nhập lãi và tăng khả năng chống chịu trước biến động thị trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] H. T. T. Nhi, “Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Á – Chi nhánh Long An giai đoạn 2022-2024”, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, 2025.
- [2] Quốc hội, “Luật Các tổ chức tín dụng số 32/2024/QH15 ngày 18/01/2024,” Hà Nội, Việt Nam, 2024.
- [3] Thủ tướng Chính phủ, “Quyết định 149/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030”, Hà Nội, Việt Nam, 2020.
- [4] Ngân hàng Nam Á – Chi nhánh Long An, “Báo cáo tài chính nội bộ và báo cáo hoạt động kinh doanh các năm 2022, 2023, 2024”, Long An, Việt Nam, 2024.
- [5] Ngân hàng Nhà nước, *Thông tư 41/2016/TT-NHNN quy định tỷ lệ an toàn vốn theo Basel II*, Hà Nội, Việt Nam, 2016.
- [6] European Central Bank, “ECB Report on Banking Supervision”, Frankfurt, Germany, 2010.
- [7] A. Antunes, L. F. da Silva and V. D. D. Silva, “Efficiency in banking: A survey”, *J. Bank. Finance*, vol. 30, no. 8, pp. 2121–2150, 2006.
- [8] Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC), “Annual Reports 2020–2023”, Thailand.
- [9] Trương Thị Thu Hiền, “Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Long An,” Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, 2021.
- [10] Phạm Thị Ngọc Minh, “Hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại TNHH MTV Xây dựng Việt Nam – Chi nhánh Tiền Giang,” Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Ngoại thương 2020.
- [11] Võ Thị Nam Anh, “Hiệu quả kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kiên Long – Chi nhánh Long An,” Luận văn Thạc sĩ, 2020.