

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG



# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên :Trần Quang Huy**

**HẢI PHÒNG – 2023**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

-----

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH  
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
VIỆT NAM THƯƠNG TÍN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Trần Quang Huy  
Giảng viên hướng dẫn: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

**HẢI PHÒNG – 2023**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Trần Quang Huy

Mã SV: 1912402003

Lớp : QT2301N

Ngành : Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

## 1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN PGD  
LÊ HỒNG PHONG HẢI PHÒNG

## **NỘI DUNG KHÓA LUẬN GỒM:**

### **PHẦN MỞ ĐẦU**

1. Tính cấp thiết của đề tài
2. Mục đích nghiên cứu
3. Câu hỏi nghiên cứu
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu
5. Phương pháp nghiên cứu
6. Nội dung của khóa luận

### **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ ... (vấn đề NC)**

- 1.1. Khái niệm
- 1.2. Nội dung
- 1.3. Tiêu chí đáng giá...
- 1.4. Các yếu tố ảnh hưởng ...

### **CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG .... (vấn đề NC tại DN)**

- 2.1. Giới thiệu về DN
- 2.2. Đánh giá thực trạng vấn đề NC tại DN...
- 2.3. Những nguyên nhân dẫn đến ....

### **CHƯƠNG 3 MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM ....**

### **KẾT LUẬN**

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **PHỤ LỤC (nếu có)**

## QUY ĐỊNH CÁCH TRÌNH BÀY

- Khóa luận từ 60-80 trang (không kể mục lục, phụ lục và tài liệu tham khảo) in trên giấy A4, thứ tự bìa đến mục như trên

- Kiểu chữ Times New Roman 13-14 pt.

- Cách dòng 1,3 đến 1,5 line.

- Lề: Trên 2 cm, dưới 2 cm, trái 3 cm, phải 1,5 cm

\* **Chú ý:** có đính kèm phiếu nhận xét thực tập có bản, chính dấu đỏ. Tên đơn vị làm khóa luận là tên được ghi tại dấu đỏ.

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b> .....	4
1.1 Khái niệm.....	4
1.1.1 Khái niệm về hoạt động kinh doanh .....	4
1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động kinh doanh .....	4
1.1.3 Khái niệm về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	4
1.2 Vai trò của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	5
1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh .....	6
1.3.1 Chỉ tiêu doanh thu .....	6
1.3.2 Nhóm chỉ số phản ánh khả năng hoạt động.....	6
1.3.2.1 Chỉ số vòng quay hàng tồn kho .....	6
1.3.2.2 Chỉ số vòng quay tổng tài sản (TTS) .....	7
1.3.3 Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lời .....	7
1.3.3.1 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (ROS) .....	7
1.3.3.2 Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) .....	7
1.3.3.3 Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	8
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	8
1.4.1 Các nhân tố khách quan.....	8
1.4.1.1 Nhân tố môi trường kinh tế.....	8
1.4.1.2 Nhân tố môi trường chính trị - pháp luật.....	8
1.4.1.3 Nhân tố môi trường ngành.....	9
1.4.2 Các nhân tố chủ quan .....	9
1.4.2.1 Nhân tố vốn kinh doanh .....	9
1.4.2.2 Nhân tố nguồn nhân lực.....	10
1.4.2.3 Nhân tố quản trị doanh nghiệp.....	10
<b>CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN</b> ...	12
2.1. Giới thiệu về ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín .....	12
Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín Phòng Giao Dịch Lê Hồng Phong...	12
2.1.1 Logo ngân hàng VietBank .....	13
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển: .....	14

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của VIETBANK.....	16
2.1.4 Sản phẩm và tệp khách hàng chính của ngân hàng TMCP thương tín.....	20
2.1.5. Cơ cấu tổ chức của VIETBANK .....	25
2.1.6. Những thuận lợi và khó khăn của VIETBANK .....	26
2.2. Đánh giá thực trạng trong 5 năm (từ năm 2019-2022) của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín .....	28
2.2.1 Chỉ tiêu doanh thu .....	28
2.2.2.Nhóm chỉ số phản ánh khả năng hoạt động.....	29
2.2.2.1.Chỉ số vòng quay hàng tồn kho.....	29
2.2.2.2. Chỉ số vòng quay tổng tài sản (TTS).....	31
2.2.3. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lời .....	32
2.2.3.1. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (ROS) .....	32
2.2.3.2. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) .....	33
2.2.3.3. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	35
2.3. Đánh giá chung tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín.....	35
2.3.1. Thành tựu đạt được.....	35
<b>CHƯƠNG 3 MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM TĂNG HIỆU QUẢ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN.....</b>	<b>38</b>
3.1. Về phía ngân hàng.....	38
3.1.1. Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp .	38
3.1.2. Tăng doanh thu thuần .....	39
3.1.2.1 Tiết giảm chi phí và nâng cao lợi nhuận .....	40
3.1.2.2. Giảm hàng tồn kho, thu ngắn thời gian phải thu của khách hàng và tận dụng vốn nhà cung ứng .....	41
3.1.2.3. Đổi mới công nghệ - kỹ thuật .....	41
3.1.3. Về phía Nhà nước.....	43
3.2. Mục tiêu phát triển, mục tiêu marketing của Vietbank Hải Phòng .....	50
3.2.1. Mục tiêu phát triển ngành ngân hàng đến năm 2030.....	50
3.2.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của Vietbank đến 2025 và tầm nhìn đến 2030.....	51
3.2.3. Những yếu tố môi trường vi mô .....	52
3.3. Phân tích và dự báo môi trường marketing tại Vietbank Hải Phòng .....	54
3.3.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội của Tp. Hải Phòng .....	54



3.3.2. Những yếu tố thuộc môi trường vĩ mô .....	55
<b>KẾT LUẬN</b> .....	60
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	61

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do lựa chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu hóa hiện nay, Việt Nam đã và đang ngày càng hội nhập sâu rộng hơn vào thị trường thế giới thông qua các tổ chức quốc tế và hiệp định thương mại tự do. Bên cạnh những cơ hội mở rộng thị trường kinh doanh thì thách thức đặt ra đối với các doanh nghiệp trong nước để tồn tại và phát triển trong điều kiện thị trường đang có sự cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nước ngoài là rất lớn. Cụ thể là Trong bối cảnh các ngân hàng nội đang khó khăn về mặt tăng vốn và bài toán xử lý nợ xấu dẫn đến khó đẩy mạnh phát triển kinh doanh, do đó năng lực cạnh tranh đang bị giảm sút càng tạo thuận lợi cho nhóm ngân hàng ngoại bứt phá và chiếm dần thị phần, vốn đang còn rất nhỏ. Tuy nhiên trong tương lai với việc càng có thêm nhiều ngân hàng vốn 100% nước ngoài được thành lập thì miếng bánh thị phần dự kiến sẽ có sự phân chia lại đáng kể giữa nhóm ngân hàng nội và ngân hàng ngoại.

Phân tích hoạt động hiệu quả hoạt động kinh doanh đang ngày càng trở lên vô cùng cần thiết giúp các doanh nghiệp có phương hướng vững chắc, tạo vị thế trên thị trường.

Ngành công nghiệp xây dựng giữ một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân bởi ba đặc thù chính là: ngành xây dựng có quy mô lớn nhất trong đất nước, ngành cung cấp phần lớn các hàng hoá đầu tư và Chính phủ là khách hàng của phần lớn các công trình của ngành. Vì thế, số lượng doanh nghiệp trong ngành tăng lên nhanh chóng dẫn đến việc bản thân các doanh nghiệp trong ngành muốn nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thì nhất thiết phải thực hiện công việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và sức cạnh tranh của mình.

Với những lý do trên đây và nhận thức được tầm quan trọng của công việc phân tích, tác giả lựa chọn đề tài “**Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương tín**”.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

Mục đích tổng quát của báo cáo này là tập trung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, các mục tiêu cụ thể của báo cáo bao gồm:

Thứ nhất, làm rõ cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh như ROA, ROE, ROS...

Thứ ba, đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả kinh doanh của Ngân Hàng .

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Về đối tượng nghiên cứu, báo cáo tập trung phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN**.

Về phạm vi nội dung, báo cáo tập trung phân tích những nhóm chỉ số tài chính thể hiện hiệu quả kinh doanh.

Về phạm vi không gian, báo cáo nghiên cứu Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Thương Tín Việt nam có địa chỉ tại Số 6 Lô 22 Lê Hồng Phong

Về thời gian, báo cáo nghiên cứu trong giai đoạn....

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Về phương pháp nghiên cứu, báo cáo sử dụng phương pháp định tính với số liệu sơ cấp . các phương pháp nghiên cứu lý thuyết và các phương pháp nghiên cứu thực tiễn được sử dụng bao gồm: phương pháp phân tích và tổng hợp, phương pháp thống kê, so sánh để khái quát, chứng minh và khẳng định các kết quả nghiên cứu.

Phương pháp định tính Theo như trang Wikipedia công bố thì nghiên cứu định tính là một phương pháp điều tra nhằm thu thập sự hiểu biết sâu sắc về hành vi con người và những lý do ảnh hưởng đến hành vi này. Phương pháp nghiên cứu định tính sử dụng khá nhiều trong các lĩnh vực khoa học khác nhau, không chỉ là khoa học truyền thống mà còn cả nghiên cứu thị trường.

Các phương pháp nghiên cứu định tính không chỉ trả lời cho câu hỏi cái gì, ở đâu, khi nào mà còn trả lời cho câu hỏi lý do tại sao và làm thế nào. Do đó, các mẫu nhỏ tập trung thường được sử dụng nhiều hơn hàng loạt mẫu lớn.

## **5. Kết cấu của báo cáo**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, báo cáo gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN

Chương 3: Giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động của NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 1.1 Khái niệm

#### *1.1.1 Khái niệm về hoạt động kinh doanh*

Hoạt động kinh doanh là thực hiện một hoặc một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc thực hiện các hoạt động dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời. Có thể hiểu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ các nghiệp vụ phát sinh trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được phản ánh qua các chuỗi hoạt động của doanh nghiệp như hoạt động sản xuất, marketing, tài chính và môi trường. Để đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có thể sử dụng chỉ tiêu kinh tế định tính hoặc định lượng của doanh nghiệp hoặc đánh giá thông qua báo cáo tài chính. Nói cách khác, hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể được đánh giá thông qua hiệu quả các hoạt động chính của doanh nghiệp, bao gồm hiệu quả tài chính, hiệu quả hoạt động, hiệu quả môi trường và hiệu quả marketing (Xu & cộng sự, 2018).

#### *1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động kinh doanh*

Theo Hoàng Minh Đường & Nguyễn Thừa Lộc (2018) thì hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được hiểu theo nghĩa chung nhất là các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được trong quá trình hoạt động của mình. Cụ thể, hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được nâng cao khi doanh thu của doanh nghiệp đó tăng, chi phí giảm và cả trong trường hợp chi phí tăng nhưng tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí để đạt được kết quả đó.

#### *1.1.3 Khái niệm về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*

Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả của hoạt động kinh doanh; các nguồn tiềm năng cần khai thác của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp để nâng

cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (Trịnh Văn Sơn, 2018).

Trước đây trong điều kiện sản xuất kinh doanh đơn giản và với quy mô nhỏ, yêu cầu thông tin cho nhà quản trị chưa nhiều và chưa phức tạp, công việc phân tích thường được tiến hành giản đơn, có thể thấy ngay trong công tác hạch toán. Khi sản xuất kinh doanh càng phát triển thì nhu cầu thông tin cho nhà quản trị càng nhiều, đa dạng và phức tạp. Phân tích hoạt động kinh doanh hình thành và phát triển như một môn khoa học độc lập, để đáp ứng nhu cầu thông tin cho các nhà quản trị.

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh như là một ngành khoa học, nó nghiên cứu một cách có hệ thống toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh để từ đó đề xuất những giải pháp hữu hiệu cho mỗi doanh nghiệp.

Như vậy, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là quá trình nhận biết bản chất và sự tác động của các mặt của hoạt động kinh doanh, là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp và phù hợp với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao.

## **1.2 Vai trò của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh**

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh sẽ cung cấp các thông tin trung thực, chính xác và toàn diện về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: tình hình sử dụng các nguồn lực, các chi phí đầu vào, lợi nhuận thu được... từ đó doanh nghiệp rút ra ưu điểm và nhược điểm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Những thông tin đó giúp chủ doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn trong nội bộ doanh nghiệp và với các nhân tố bên ngoài khác. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có sự điều chỉnh phù hợp đối với chính sách phát triển sản xuất kinh doanh. Vì vậy, có thể nói rằng: phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là một công cụ hết sức quan trọng của quản lý doanh nghiệp.

Mặt khác, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh còn là công cụ phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp, cải tiến cơ chế quản lý, đảm

bảo chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì những lẽ đó, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh cần được quan tâm và đầu tư đúng mực.

### **1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh**

#### **1.3.1 Chỉ tiêu doanh thu**

Theo hệ thống chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 14 : “Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động kinh doanh, sản xuất thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm phát triển vốn chủ sở hữu”.

Doanh thu là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng tại thời điểm phân tích.

Doanh thu phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác nhau, do đó để có thể khai thác các tiềm năng nhằm tăng doanh thu thì cần tiến hành phân tích thường xuyên, đều đặn. Việc đánh giá đúng tình hình doanh thu tiêu thụ về mặt số lượng, chất lượng mặt hàng giúp cho nhà quản lý tìm ra được nguyên nhân, nhân tố làm thay đổi doanh thu. Doanh thu đóng vai trò quan trọng trong suốt quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp nên chỉ tiêu doanh thu là cơ sở xác định lãi (lỗ) sau quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó, doanh nghiệp muốn tăng lợi nhuận thì vấn đề trước tiên là tác động tích cực đến doanh thu.

#### **1.3.2 Nhóm chỉ số phản ánh khả năng hoạt động**

##### **1.3.2.1 Chỉ số vòng quay hàng tồn kho**

Chỉ số vòng quay hàng tồn kho là một tỷ số tài chính để đo lường khả năng quản trị hàng hóa tồn kho trong toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Chỉ số này được xác định theo công thức:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng hóa}}{\text{Hàng tồn kho bình quân kỳ}}$$

Chỉ số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì càng thể hiện doanh nghiệp hoạt động ổn định và hiệu quả, hàng hóa không bị ứ đọng, tồn nhiều (Nguyễn Minh Kiều, 2018).

### 1.3.2.2 Chỉ số vòng quay tổng tài sản (TTS)

Chỉ số vòng quay tổng tài sản là thước đo khái quát nhất để đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp trong việc sử dụng tài sản để tạo ra doanh thu. Chỉ số này được xác định theo công thức:

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân kỳ}}$$

Chỉ số này càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của Ngân Hàng vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả. Ngược lại, nếu một Ngân Hàng có số vòng quay tổng tài sản thấp, điều đó cho thấy Ngân Hàng không sử dụng hiệu quả tài sản để tạo ra doanh số (Nguyễn Minh Kiều, 2018).

### 1.3.3 Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lời

#### 1.3.3.1 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp sau khi đã trừ đi chi phí theo công thức:

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Chỉ số ROS càng lớn thì càng cho thấy hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp càng cao. Điều này thể hiện Ngân Hàng kiểm soát tốt chi phí và tạo ra nhiều lợi nhuận (Nguyễn Tấn Bình, 2016).

#### 1.3.3.2 Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) phản ánh khả năng sinh lời trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu khá toàn diện trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh, thể hiện mỗi đồng tài sản sử dụng trong hoạt động kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Công thức tính ROA:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Nếu ROA lớn hơn 0 thì chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn có lãi. ROA càng cao cho thấy doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hiệu quả. Ngược lại, ROA nhỏ hơn 0 thì doanh nghiệp làm ăn thua lỗ (Nguyễn Tấn Bình, 2016).



### *1.3.3.3 Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)*

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) phản ánh mức độ hiệu quả khi sử dụng vốn của doanh nghiệp, hay nói cách khác, với một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì doanh nghiệp sẽ thu bao nhiêu đồng lợi nhuận (Phạm Văn Dược & Đặng Kinh Cương, 1995). Một doanh nghiệp có chỉ số ROE ổn định ở mức cao có thể được xem như là một dấu hiệu cho thấy vốn được sử dụng hiệu quả. Ngược lại, nếu chỉ số này có giá trị thấp thì Ngân Hàng đang làm ăn thua lỗ. ROE được tính theo công thức:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Cũng giống như ROA, ROE phụ thuộc vào thời vụ kinh doanh, quy mô cũng như mức độ rủi ro của Ngân Hàng. Để so sánh chính xác, cần so sánh tỷ số này của một Ngân Hàng cổ phần với tỷ số bình quân của toàn ngành, hoặc với tỷ số của Ngân Hàng tương đương trong cùng ngành.

## **1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh**

### *1.4.1 Các nhân tố khách quan*

#### *1.4.1.1 Nhân tố môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế là nhân tố khách quan tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng kinh của nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

#### *1.4.1.2 Nhân tố môi trường chính trị - pháp luật*

Môi trường chính trị và luật pháp tạo nên một khung khác biệt trong môi trường và điều kiện kinh doanh ở mỗi quốc gia. Môi trường chính trị - pháp luật bao gồm thể chế chính trị, sự ổn định của chính phủ, hệ thống các văn bản pháp

quy, chính sách, các đạo luật, bộ luật và các quy định, hướng dẫn thi hành của từng quốc gia. Các doanh nghiệp khi tham gia kinh doanh vào một khu vực thị trường mới, họ thường tập trung nghiên cứu kỹ lưỡng hệ thống luật pháp và các chính sách của quốc gia đó để xây dựng kế hoạch kinh doanh thích hợp. Sự tác động của môi trường chính trị - pháp luật ảnh hưởng vĩ mô đến môi trường hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

#### *1.4.1.3 Nhân tố môi trường ngành*

Trong mỗi ngành sản xuất kinh doanh, các yếu tố cạnh tranh liên quan trực tiếp tới ngành nghề và thị trường kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Theo mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael Potter (1979), các yếu tố đó bao gồm đối thủ cạnh tranh, áp lực từ nhà cung ứng, áp lực từ khách hàng và các sản phẩm thay thế. Sức ép từ các yếu tố này lên doanh nghiệp càng mạnh thì khả năng sinh lời của doanh nghiệp càng bị hạn chế vì chúng ảnh hưởng đến doanh thu và chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

### **1.4.2 Các nhân tố chủ quan**

#### *1.4.2.1 Nhân tố vốn kinh doanh*

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải có một khối lượng nhất định về vốn. Nói cách khác, vốn là yếu tố có tính chất quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vốn kinh doanh giúp các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hiệu quả, mở rộng quy mô sản xuất và đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách liên tục. Nếu doanh nghiệp thiếu vốn kinh doanh sẽ gây ra những tổn thất trong hoạt động sản xuất kinh doanh và có thể dẫn đến thua lỗ, phá sản doanh nghiệp. Hơn nữa, vốn kinh doanh tạo điều kiện thuận lợi trong cạnh tranh cho doanh nghiệp vì chỉ khi có vốn trong tay, doanh nghiệp mới có thể đầu tư hiện đại hóa sản xuất, tồn tại trong môi trường cạnh tranh và tối đa hóa lợi nhuận. Ngoài ra, vốn kinh doanh còn là công cụ phản ánh và đánh giá quá trình vận động của tài sản doanh nghiệp. Với khả năng đó, nhà quản lý có thể phát hiện ra các khuyết tật và nguyên nhân của trạng thái

vốn trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh để điều chỉnh hoạt động doanh nghiệp nhằm mục tiêu đã định.

#### *1.4.2.2 Nhân tố nguồn nhân lực*

Lao động là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng, họ tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn, các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm, do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên thực tế, trình độ chuyên môn của người lao động cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Người lao động có trình độ cao thì sản phẩm do họ tạo ra sẽ đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng, giảm phế phẩm, tiết kiệm nguyên vật liệu. Vì thế, doanh nghiệp cần chú ý tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng trình độ chuyên môn cho người lao động.

#### *1.4.2.3 Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Bộ máy quản trị phải đồng thời thực hiện các nhiệm vụ khác nhau như: xây dựng chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp; xây dựng các kế hoạch và phương án kinh doanh; tổ chức thực hiện các kế hoạch, phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra; tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị, có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tinh gọn, linh hoạt, có sự phân chia rõ ràng chức năng nhiệm vụ, cơ chế phối hợp hành động hợp lý với đội ngũ quản trị có năng lực và tinh thần trách nhiệm cao thì sẽ đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Ngược lại, nếu bộ máy quản trị của doanh nghiệp được tổ chức không hợp lý (quá công

kênh hoặc quá giản đơn), chức năng và nhiệm vụ chồng chéo, sự phối hợp không chặt chẽ, các quản trị viên thiếu năng lực sẽ dẫn đến hoạt động sản xuất kinh doanh kém hiệu quả.

## CHƯƠNG 2

### PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN

#### 2.1. Giới thiệu về ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín

##### *Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín Phòng Giao Dịch Lê Hồng Phong*

Địa chỉ: Lô 22B Lê Hồng Phong, Đông Khê, Ngô Quyền, Hải Phòng

Điện thoại: 0225 3840 866

- Hoạt động với mục tiêu phát triển bền vững để phục vụ, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng; tính đến quý I/2021 ngân hàng này đã có tổng cộng 113 chi nhánh và phòng giao dịch rộng khắp cả nước. Tháng 7/2022 cổ phiếu VietBank chính thức được giao dịch trên thị trường Ngân Hàng đại chúng chưa niêm yết (UpCom).
- Cơ cấu tổ chức của ngân hàng Việt Nam Thương Tín bao gồm cả đồng trong nước và nước ngoài, trong đó: Nước ngoài sở hữu 45.23% (số liệu quý 1/2022).
- Ngân hàng VietBank trong thời gian quan là một cái tên khá nổi trội và có độ tăng trưởng vượt bậc. Thế nhưng, ngân hàng này tương đối còn khá “trẻ” nên nhiều người dùng vẫn chưa biết đến. Và việc tìm hiểu VietBank là ngân hàng gì, ngân hàng VietBank có uy tín không là điều vô cùng cần thiết, cho những ai đang có nhu cầu chọn VietBank để sử dụng dịch vụ.
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thương Tín (tên tiếng Anh là Viet Nam Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank, viết tắt là VietBank. Đây là một ngân hàng còn khá trẻ được chính thức thành lập vào ngày 2/2/2007 – Trụ sở chính ngân hàng đặt tại địa chỉ số 35 Trần Hưng Đạo, thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng.
- Ngân hàng Việt Nam Thương Tín hoạt động với mức vốn điều lệ ban đầu 500 tỷ, sau hơn 10 hoạt động và phát triển con số này đã tăng lên ấn

tượng đạt 4.190 tỷ đồng (Quý I/2021). Và tổng tài sản tính đến thời điểm quý I/2021 của VietBank đã đạt đến 94.499 tỷ đồng.

### **2.1.1 Logo ngân hàng VietBank**



## **1.5**

- **Ý nghĩa về logo ngân hàng VietBank**

Bộ nhận diện thương hiệu VietBank mang đến cho người xem ấn tượng ngay trong lần đầu nhìn thấy. Từ màu sắc đến hình ảnh đều có ý nghĩa riêng đặc biệt.

Logo ngân hàng VietBank

- **Ý nghĩa màu sắc logo VietBank**

Ngân hàng VietBank sử dụng màu sắc chủ đạo là màu xanh dương, đỏ, vàng. Trong đó:

- Màu đỏ thể hiện lòng nhiệt huyết khát vọng vươn xa của ngân hàng, màu đỏ còn là biểu trưng của sự may mắn.
- Màu xanh dương tạo cảm giác an toàn, thể hiện sự trung thành và chuyên nghiệp của ngân hàng VietBank.
- Màu vàng thể hiện đẳng cấp, khẳng định vị trí của ngân hàng trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, một đẳng cấp khác biệt.

- **Ý nghĩa về chữ viết**

Điểm đặc biệt của logo VietBank chính là chữ VB được lồng ghép thiết kế vô cùng khéo léo trong hình lục giác. Biểu tượng này tượng trưng cho sự vững chãi, bền chặt, kiên định của ngân hàng, phát triển theo thời gian.

Dòng chữ ngân hàng VietBank được ngân hàng chọn lựa 2 màu sắc riêng biệt để mang đến nhiều ý nghĩa đặc biệt hơn. Chữ viết sử dụng phông chữ hoa thể hiện sự trang trọng, nhằm ngụ ý việc tôn trọng khách hàng, tất cả khách hàng sử dụng ngân hàng VietBank sẽ cảm thấy hài lòng.

### 2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển:

Năm	Hoạt động
2007	Tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng Vietbank chính thức được thành lập trụ sở tại số 35 Trần Hưng Đạo, thành phố Sóc Trăng Khai trương hoạt động chi nhánh Sóc Trăng – Chi nhánh đầu tiên của Vietbank.
2008	Tăng vốn điều lệ lên 1000 tỷ đồng
2009	Khai trương các chi nhánh : Tháng 4 Khai trương Chi nhánh Hải Phòng Khai trương Chi nhánh Đà Nẵng Tháng 3 Khai trương Chi nhánh Cần Thơ Tháng 2 Khai trương Chi nhánh TP. HCM Khai trương Chi nhánh Hà Nội
2014	Di dời và khai trương PGD Nguyễn Tri Phương Tháng 8 Di dời và khai trương PGD Phú Nhuận
2015	Hệ thống mạng lưới gần 100 điểm giao dịch tại 11 tỉnh thành trên toàn quốc Vinh dự nhận giải thưởng “Thương hiệu uy tín – Trusted Brand” và “Doanh nghiệp phát triển bền vững 2015” Tháng 12 Di dời và khai trương Chi nhánh Cần Thơ Tháng 11

	<p>Chính thức khánh thành và đi vào hoạt động tòa nhà mới của Vietbank tại TP HCM</p> <p>Tháng 7</p> <p>Khai trương Chi nhánh Bà Rịa - Vũng Tàu</p> <p>Tháng 3</p> <p>Khai trương QTK Huỳnh Tấn Phát (TP. HCM)</p> <p>Tháng 2</p> <p>Khai trương Chi nhánh Quảng Ngãi</p> <p>Tháng 1</p> <p>Khởi công xây dựng tòa nhà VietBank tại TP. HCM với tổng diện tích 14.500 m<sup>2</sup></p>
2020	<p>Tăng vốn điều lệ lên 3249 tỷ đồng</p> <p>Hệ thống mạng lưới gần 100 điểm giao dịch tại hầu hết các vùng kinh tế trọng điểm trên toàn quốc</p> <p>Vinh dự nhận giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam”</p> <p>Tháng 12</p> <p>Nâng cấp PGD Vạn Hạnh (TP HCM) lên Chi nhánh Sài Gòn</p> <p>Di dời và khai trương PGD Lê Chân (Hải Phòng)</p> <p>Tháng 11</p> <p>Nâng cấp PGD Hậu Giang (TP HCM) lên Chi nhánh Chợ Lớn</p> <p>Di dời và khai trương PGD Tố Hữu (Hà Nội)</p> <p>Tháng 10</p> <p>Chuyển đổi thành công 19 Quỹ tiết kiệm lên PGD tại TP HCM, Hà Nội, Khánh Hòa và Bà Rịa – Vũng Tàu.</p> <p>Tháng 6</p> <p>Di dời và khai trương PGD Trần Quang Khải (TP HCM)</p>



	Di dời và khai trương PGD Phố Vọng (Hà Nội) Di dời và khai trương PGD Hoàng Văn Thái (Hà Nội)
2020	Kỷ niệm 10 năm thành lập Chuyển đổi các QTK thành Phòng giao dịch Triển khai dự án Core Banking
2021	Tăng vốn điều lệ lên 4.105 tỷ đồng Triển khai nhiều dự án nhằm phát triển Vietbank theo hướng Digital Banking
2022	Tăng vốn điều lệ lên 4.190 tỷ đồng Chuyển đổi thành công hệ thống ngân hàng lõi Mở mới 18 TTKD tại các tỉnh thành trọng điểm trên cả nước Tháng 7/2022 Cổ phiếu Vietbank (mã chứng khoán VBB) chính thức được giao dịch trên thị trường Ngân Hàng đại chúng chưa niêm yết (UpCom)
2020	Mở mới thành công 5 chi nhánh trong điều kiện khó khăn của dịch Covid-19 Liên tiếp nhận được các giải thưởng uy tín trong nước và quốc tế: Ngân hàng triển khai công nghệ ngân hàng lõi tốt nhất năm 2020, Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam, Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2020, Top 100 Sản phẩm - Dịch vụ Tin và Dùm Việt Nam,...

### 2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của VIETBANK

- **Mục tiêu, phạm vi kinh doanh và hoạt động của Ngân hàng**
  - Lĩnh vực kinh doanh của Ngân hàng là: hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận liên gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán, ngân quỹ và các hoạt động khác phù hợp với quy định của pháp luật.
  - Mục tiêu của Ngân hàng là:

- + Lợi nhuận;
- + Cung ứng cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ có chất lượng cao;
- + Tạo điều kiện cho nhân viên phát triển;
- + Góp phần xây dựng kinh tế xã hội của đất nước.
- Phạm vi kinh doanh và hoạt động:
- + Ngân hàng được phép lập kế hoạch và tiến hành tất cả các hoạt động kinh doanh theo quy định của Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và Điều lệ này phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành và thực hiện các biện pháp thích hợp để đạt được các mục tiêu của Ngân hàng.
- + Ngân hàng có thể tiến hành các hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực khác theo quy định của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC, quy định của pháp luật và được Hội đồng quản trị phê chuẩn.
- + Ngân hàng không được tiến hành bất kỳ hoạt động kinh doanh nào ngoài các hoạt động ngân hàng, hoạt động kinh doanh khác ghi trong Giấy phép được NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC cấp cho Ngân hàng.

- **Nội dung hoạt động chính**

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn. tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi. kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.
- Cấp tín dụng dưới các hình thức sau đây:
  - + Cho vay;
  - + Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác;
  - + Bảo lãnh ngân hàng;
  - + Phát hành thẻ tín dụng;
  - + Các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC chấp thuận.
- Mờ tài khoản thanh toán cho khách hàng.
- Cung ứng các phương tiện thanh toán.
- Cung ứng các dịch vụ thanh toán sau đây:

- + Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhiệm thu, ủy nhiệm thu. thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ;
- + Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ thanh toán khác sau khi được NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC chấp thuận.

- **Điều 5. Các hoạt động khác**

Ngoài các hoạt động chính quy định tại Điều 4. Ngân hàng được phép thực hiện các hoạt động khác kể từ thời điểm được Ngân hàng Nhà nước ban hành Quyết định chấp thuận bổ sung ngành nghề, hoạt động vào Giấy phép hoạt động của Ngân hàng, bao gồm nhưng không giới hạn đối với các hoạt động khác sau đây: Ngân hàng được dùng vốn điều lệ và quỹ dự góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực như bảo hiểm, chứng khoán, kiều hối, kinh doanh ngoại hối, vàng, bao thanh toán, phát hành thẻ tín dụng, tín dụng tiêu dùng, dịch vụ trung gian thanh toán, thông (In tín dụng. Ngoài các lĩnh vực này. trường hợp Ngân hàng muốn góp vốn, mua cổ phần vào các lĩnh vực khác thì phải được sự chấp thuận trước bằng văn bản của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC.

- Góp vốn với tổ chức tín dụng nước ngoài để thành lập tổ chức tín dụng liên doanh tại Việt Nam theo quy định của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam
- Tham gia thị trường tiền tệ theo quy định của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC.
- Kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối trên thị trường trong nước và quốc tế trong phạm vi do Ngân hàng nhà nước quy định.
- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm, được thành lập Ngân Hàng trực thuộc hoặc liên doanh để kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.
- Ngân hàng được thành lập, mua lại Ngân Hàng con. Ngân Hàng liên kết hoạt động trong lĩnh vực quản lý tài sản bảo đảm. kiều hối. kinh doanh ngoạihối, vàng, bao thanh toán, phát hành thẻ tín dụng, dịch vụ trung gian thanh toán, thông tin tín dụng.

- Cung ứng các dịch vụ:
- + Dịch vụ quản lý liên mật, tư vấn ngân hàng, tài chính: các dịch vụ quản lý.  
Bảo quản tài sản cho thuê: kết an toàn.
- + Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua, bán hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp .
- + Mua, bán trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp.
- + Dịch vụ môi giới liên tệ.
- + Lưu ký chứng khoán, kinh doanh mua, bán vàng miếng và các hoạt động kinh doanh khác liên quan đến hoạt động ngân hàng sau khi được NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC chấp thuận bằng văn bản.

Ngân hàng được quyền ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC.

- Cho vay, gửi, nhận gửi vốn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- Đầu tư hợp đồng lương lãi trái phiếu Chính phủ theo quy định của pháp luật, quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Các hoạt động khác theo quy định pháp luật.

- Điều 6. Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng được vay vốn của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC dưới hình thức lãi cấp vốn theo quy định của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Điều 7. Vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính

Ngân hàng được vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.

- Điều 8. Ngân Hàng cho thuê tài chính

Ngân hàng phải thành lập Ngân Hàng cho thuê tài chính khi hoạt động cho thuê tài chính.

- Điều 9. Tài khoản tiền gửi của Ngân hàng

- Ngân hàng mở tài khoản gửi tại NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC - Chi nhánh duy trì số dư tiền gửi dự trữ bắt buộc theo quy định của NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC.
- Chi nhánh của Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi tại chi nhánh NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC tỉnh, thành phố nơi đặt trụ sở.

#### **2.1.4 Sản phẩm và tệp khách hàng chính của ngân hàng TMCP thương tín**

- Sản phẩm dịch vụ:

+ ***Thẻ và dịch vụ ngân hàng số***

##### **Thẻ nội địa**

- Vietbank Napas Debit
- Vietbank Napas Prepaid
- Vietbank Napas Credit
- Vietbank Napas Thẻ thông minh (GTCC)

##### **Thẻ quốc tế**

- Vietbank Visa Credit
- Vietbank Visa Debit
- Vietbank Visa Prepaid
- Vietbank Visa Vietlott (TT)
- Vietbank Visa Gia An 115 (TT)
- Vietbank Visa Thẻ thông minh (GTCC)

##### **Ngân hàng số**

- SMS Banking
- Internet Banking
- Vietbank Digital

+ ***Sản Phẩm Dịch Vụ Ngân Hàng Số:***

##### **Tài khoản**

- Tài khoản tiền gửi thanh toán
- Tài khoản tiền gửi tiết kiệm
- Tài khoản vay

- Tài khoản thanh toán online
- Thẻ

### **Chuyển khoản trong hệ thống**

- Chuyển khoản cùng chủ tài khoản
- Chuyển khoản khác chủ tài khoản
- Chuyển khoản đến số ĐTDĐ
- Mua vàng online
- Tặng quà

### **Chuyển khoản ngoài hệ thống**

- Chuyển khoản Citad
- Chuyển khoản nhanh Napas 247
- Giao dịch bằng mã QR
- Chuyển tiền quốc tế

### **Xác thực giao dịch**

- Soft OTP
- Face ID/Touch ID
- SMS OTP
- Chữ ký số

### **Thanh toán hóa đơn**

- Điện, nước
- Học phí, hóa đơn y tế
- Khoản vay tiêu dùng
- Vé tàu xe, vé máy bay, vé xem phim
- Truyền hình cáp, viễn thông
- Nạp tiền điện thoại trả trước
- Đặt phòng khách sạn, đặt hoa

### **Quản lý thẻ**

- Kích hoạt thẻ
- Cài đặt/đổi PIN

- Khóa/mở khóa thẻ
- Thanh toán dư nợ thẻ tín dụng cho chính mình/ cho người khác
- Nạp tiền thẻ trả trước
- Xem sao kê thẻ tín dụng

### **Tiết kiệm online**

- Mở tiết kiệm online
- Mở tiết kiệm online quyền chọn
- Mở tiết kiệm online toàn diện
- Mở tiết kiệm online khuyến mãi
- Tắt toán tiết kiệm online

- Khách hàng:

### **+ Khách hàng doanh nghiệp:**

#### **Sản phẩm cho vay**

- Cho vay KHDN vừa và nhỏ (SMEs) - VB Super
- Tài trợ vốn lưu động ngắn hạn cho doanh nghiệp
- Tài trợ vốn dành cho doanh nghiệp mới thành lập
- Tài trợ nhà thầu xây lắp
- Tài trợ thuê nhà xưởng dành cho doanh nghiệp SMEs
- Tài trợ doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ngành nhựa

#### **Cho vay mua xe ô tô**

- Cho vay cầm cố tiền gửi đối với KHDN
- Cho vay thấu chi doanh nghiệp

#### **Tái tài trợ**

- Tài trợ xuất nhập khẩu
- Tài trợ nhập khẩu
- Tài trợ xuất khẩu trước giao hàng
- Tài trợ L/C xuất khẩu
- Chiết khấu hối phiếu và bộ chứng từ xuất khẩu
- UPAS L/C (Usance Letter Of Credit Payable At Sight)

## **Sản phẩm huy động**

- Gói tài khoản thanh toán VB PRO
- Gói tài khoản thanh toán VB PLUS
- Tài khoản tiền gửi thanh toán
- Tiền gửi có kỳ hạn của Tổ chức
- Tiền gửi có kỳ hạn online
- Tiền gửi linh hoạt
- Tài khoản ký quỹ
- Tài khoản thanh toán đăng ký thành lập doanh nghiệp

## **Bảo lãnh**

- Bảo lãnh trong nước
- Bảo lãnh nhà ở hình thành trong tương lai

## **+ Khách Hàng cá nhân**

### **Tiền gửi tiết kiệm**

- Tiết kiệm đa tiện ích
- Tiết kiệm chấp cánh tương lai
- Tiết kiệm quyền chọn
- Tiết kiệm có kỳ hạn
- Tiết kiệm trung niên An Lộc
- Tiết kiệm Phát Lộc
- Tiền gửi online có kỳ hạn
- Tiền gửi có kỳ hạn quyền chọn online

### **Cho vay mua bất động sản**

- Cho vay mua/nhận chuyển nhượng bất động sản
- Cho vay mua/nhận chuyển nhượng nhà dự án

### **Sản phẩm đặc thù**

- Sản phẩm đầu tư thông minh
- Cho vay phát triển kinh tế gia đình
- Cho vay nuôi tôm



- Cho vay bổ sung vốn buôn chuyên lúa gạo
- Cho vay mua xe ô tô tại Ngân Hàng CP TMDV ô tô Tây Đô

### **Tài khoản thanh toán**

- Tài khoản thanh toán VB 4.0
- Tài khoản thanh toán VB 4.0 Ultra

### **Sản phẩm liên kết bảo hiểm**

- An Khang Tài Lộc
- Tôi chọn An Yên
- Life Fun:D - Sống thỏa chất
- Người bạn đồng hành (Bảo vệ trước bệnh Ung thư)
- Bảo hiểm Hỗ trợ viện phí toàn cầu
- Cho vay mua xe ô tô dành cho KHCCN

### **Cho vay mua xe ô tô**

- Cho vay mua xe ô tô đã qua sử dụng dành cho KHCCN

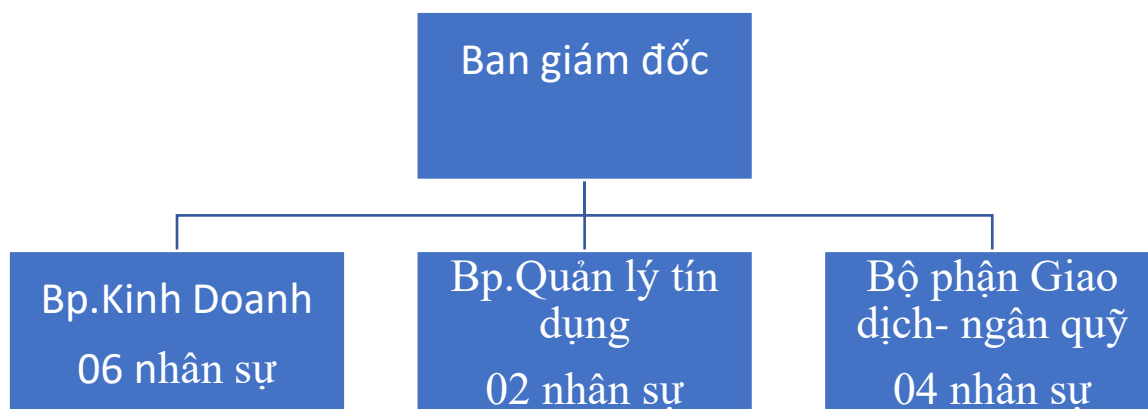
### **Cho vay phục vụ nhu cầu đời sống (tiêu dùng)**

- Cho vay xây dựng, sửa chữa nhà
- Cho vay cầm cố tiền gửi tiết kiệm do Vietbank phát hành
- Cho vay tiêu dùng không tài sản đảm bảo
- Cho vay an tâm tiêu dùng
- Cho vay thấu chi tài khoản thanh toán
- Cho vay du học
- Cho vay tiêu dùng không tài sản đảm bảo dành cho CBNV tại các trường học, bệnh viện, đơn vị hành chính sự nghiệp
- Cho vay phục vụ nhu cầu đời sống CBNV/Người thân CBNV Vietbank.
- Cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh
- Cho vay bổ sung vốn lưu động
- Cho vay sản xuất kinh doanh trung dài hạn
- Cho vay hợp tác kinh doanh

### **Dịch vụ tại quầy**

- Thu, chi hộ
- Giữ hộ vàng
- Giữ hộ giấy tờ

### 2.1.5. Cơ cấu tổ chức của VIETBANK



Các nhân sự là cấp kiểm soát tại TTKD Lê Hồng Phong bao gồm: Giám Đốc, Phó giám đốc, PGĐ Kinh Doanh có thời gian phụ trách công việc hiện tại trên 03 năm

Nhân viên tín dụng tại TTKD ổn định, không có sự biến động tại thời điểm thẩm định

Bộ phận quản lý tín dụng: 01 nhân sự thâm niên công tác trên 10 năm tại VB và 01 nhân sự thâm niên trên 01 năm

Tại bộ phận giao dịch – ngân quỹ: 01 phó giám đốc phụ trách giao dịch có thâm niên hơn 10 năm công tác tại VietBank

Chi tiết cơ cấu nhân sự của TTKD Lê Hồng Phong:

<b>BAN LÃNH ĐẠO</b>	<b>Bộ phận kinh doanh và Quản lý tín dụng</b>	<b>Bộ phận giao dịch- ngân quỹ</b>
+ Giám đốc Trần Thái Nam (Tái bổ nhiệm theo QĐ)	06 nhân sự, gồm: + Ông Đỗ Văn Mạnh-TBP Kinh Doanh	04 nhân sự, gồm: + Bà Võ Thị Thu Thủy- PGĐ phụ trách BP GD

<b>BAN LÃNH ĐẠO</b>	<b>Bộ phận kinh doanh và Quản lý tín dụng</b>	<b>Bộ phận giao dịch- ngân quỹ</b>
2917/2021/QĐ-NS ngày 01/11/2021)	+ Ông/Bà Nguyễn Thị Hương, Nguyễn Quang Huy, Nguyễn Thị Trang, Phạm Thị Thu Hương- Chuyên viên/nhân viên kinh doanh + Bà Mai Thị Thùy Anh- CV.QLTD + Bà Phạm Thị Lan Hương- NV.QLTD	+ Bà Vũ Thị Dung, Trần Thị Thùy Linh- Giao dịch viên + Bà Nguyễn Thị Hương- Thủ Quỹ

### **2.1.6. Những thuận lợi và khó khăn của VIETBANK**

#### **a) Thuận lợi:**

Vietbank đặt mục tiêu lợi nhuận 1.100 tỷ đồng trong năm 2021

Ngoài mục tiêu lợi nhuận 1.100 tỷ đồng, Vietbank còn lên kế hoạch niêm yết trên sàn HOSE...

Theo đó, kế hoạch kinh doanh 2021 của Vietbank được xây dựng phù hợp với tình hình chung do ảnh hưởng của dịch Covid-19. Cụ thể, tổng tài sản đạt 120.000 tỷ đồng, tăng 31% so với năm trước (trong điều kiện khi được Ngân hàng Nhà nước xem xét, điều chỉnh chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng); tổng dư nợ cấp tín dụng đạt 60.000 tỷ đồng, tăng 21%; tổng huy động vốn đạt: 91.000 tỷ đồng, tăng 31% so với cùng kỳ 2020. Đặc biệt, lợi nhuận trước thuế đạt 1.100 tỷ đồng, tăng gấp 3 lần năm 2020; tỷ lệ nợ xấu duy trì dưới ngưỡng 2%.

Ngoài kế hoạch kinh doanh, Đại hội đồng cổ đông Vietbank năm 2021 còn thông qua một số nội dung đáng chú ý khác, gồm: Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát; Tờ trình sửa đổi các quy định liên quan đến tổ chức, quản trị, kiểm soát, điều hành (Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị Ngân Hàng, Quy chế tổ chức, hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát); Báo

cáo tiến độ triển khai hồ sơ tăng vốn năm 2020, thực hiện mua cổ phiếu quỹ, niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Theo Vietbank, năm 2021 là năm có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với Vietbank, năm mở đầu một nhiệm kỳ mới, một giai đoạn hoạt động mới với định hướng “tăng tốc, tăng trưởng quy mô, đồng hành và chia sẻ cùng khách hàng trong mùa Covid 19 đồng thời tập trung đầu tư xây dựng nền tảng vững chắc về nhân sự, công nghệ, quản trị rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế để đáp ứng cho chiến lược phát triển lâu dài được ổn định và bền vững. Mục tiêu lớn của Vietbank trong giai đoạn sắp tới là “top 15 Ngân hàng thương mại có quy mô tổng tài sản lớn nhất vào năm 2025”.

Về việc tăng vốn điều lệ, Ngân hàng Nhà nước đã có văn bản đồng ý cho Vietbank tăng vốn điều lệ thêm gần 587 tỷ đồng từ nguồn lợi nhuận giữ lại năm 2020 - 2022. Sau khi hoàn tất thủ tục, vốn điều lệ của Vietbank sẽ tăng lên mức gần 4.777 tỷ đồng. Dự kiến trong quý 2/2021, Ngân hàng sẽ hoàn tất các thủ tục tăng vốn điều lệ.

Các thành viên trúng cử Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2021 - 2025.

Về việc niêm yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch Chứng khoán TPHCM (HOSE), theo lãnh đạo Vietbank, Ngân hàng đã đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật để niêm yết trên thị trường chứng khoán.

b)Khó khăn:

- Tuy nhiên, trong năm 2020, tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp cũng như tình hình hồ sơ đăng ký niêm yết mới tại HOSE của các Ngân Hàng đại chúng bị hoãn chưa giải quyết do hệ thống quá tải, nên việc niêm yết trên thị trường chứng khoán đối với cổ phiếu của Vietbank chưa thực hiện được trong năm 2020. Vì vậy, Vietbank việc thực hiện niêm yết trên HOSE khi thời điểm và điều kiện thị trường thuận lợi trên cơ sở đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật.
- Trong bối cảnh chung của hệ thống ngân hàng gặp nhiều khó khăn, thêm vào đó VietBank là thuộc nhóm ngân hàng trẻ và thương hiệu VietBank

còn mới, VietBank đã gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động huy động vốn tiền gửi.

Là một ngân hàng trẻ nên VietBank thị phần nhỏ hơn so với các ngân hàng khác

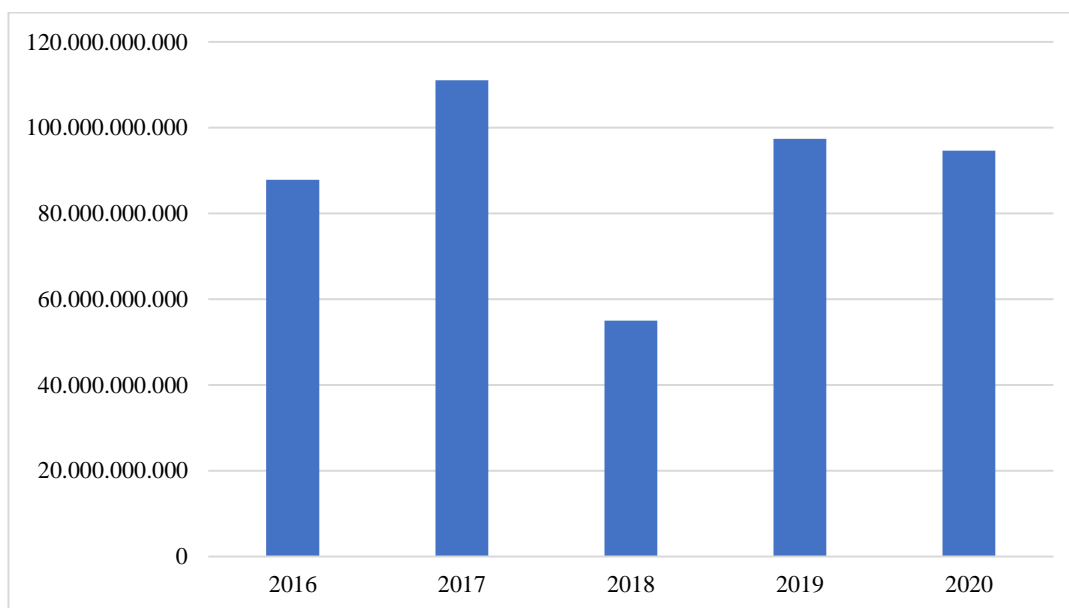
## 2.2. Đánh giá thực trạng trong 5 năm (từ năm 2016-2020) của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín

### 2.2.1 Chỉ tiêu doanh thu

Theo Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín từ năm 2016 đến năm 2020, tổng doanh thu của Ngân Hàng có xu hướng biến đổi liên tục trong 5 năm.

**Hình 1.1 Tổng doanh thu của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín giai đoạn 2016 - 2020**

Đơn vị: Nghìn VNĐ



Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín

Biểu đồ trên cho thấy tổng doanh thu của Ngân Hàng năm 2017 tăng mạnh so với năm 2016 (từ 87.856.851.540.000 VNĐ lên 111.061.738.536.000 VNĐ), lên đến 26,4% tương ứng với 23.204.886.996.000 VNĐ.

Tuy nhiên, trong giai đoạn 2017 - 2018 đã chứng kiến sự sụt giảm lớn về tổng doanh thu. Doanh thu năm 2018 chỉ đạt 54.970.177.097.000 VNĐ, giảm 50,5% so với năm 2017. Sở dĩ có sự sụt giảm lớn về doanh thu này là do trong giai đoạn này, NGÂN HÀNG đang tái cơ cấu lại bộ máy nhân sự nên gặp nhiều trục trặc trong quá trình ký kết hợp đồng với các đối tác. Điều đó dẫn đến việc nguồn cung hàng hóa của NGÂN HÀNG bị sụt giảm so với năm trước.

Sang đến năm 2019 chứng kiến sự tăng trưởng mạnh về doanh thu so với năm 2018 với mức tăng là 77,2%. Trong năm này, NGÂN HÀNG đã ổn định lại cơ cấu nhân sự và hoàn thành ký kết được nhiều hợp đồng với các đối tác kinh doanh.

Đến năm 2020, tuy nhiên NGÂN HÀNG phá sản vì Covid-19 nhưng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín vẫn tăng trưởng mạnh. Dù so với năm 2019, doanh thu năm 2020 có giảm nhẹ nhưng giá trị doanh thu vẫn cao hơn rất nhiều so với năm 2018. Điều này cho thấy Ngân Hàng không bị ảnh hưởng nhiều bởi dịch Covid-19.

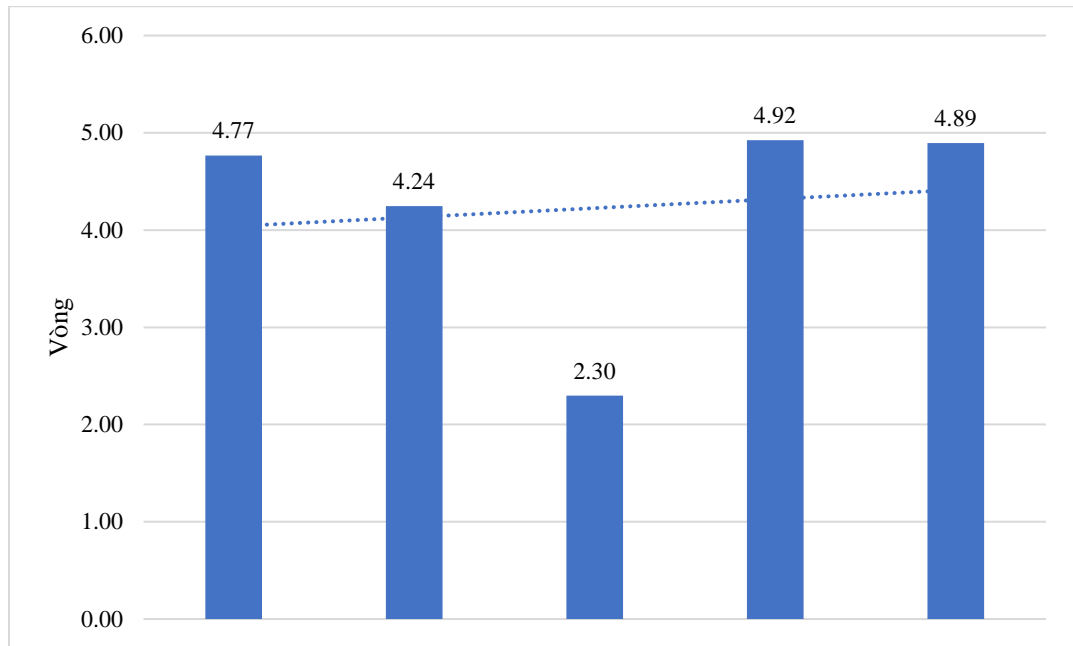
### **2.2.2. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng hoạt động**

#### **2.2.2.1. Chỉ số vòng quay hàng tồn kho**

Hàng tồn kho là một loại tài sản dự trữ với mục đích đảm bảo cho hoạt động sản xuất được tiến hành một cách bình thường liên tục và đáp ứng nhu cầu của thị trường. Mức độ tồn kho của từng loại cao hay thấp phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như: loại hình kinh doanh, chế độ cung cấp đầu vào, mức độ tiêu thụ sản phẩm, thời vụ trong năm. Để đảm bảo cho sản xuất được tiến hành liên tục đồng thời đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng, mỗi doanh nghiệp cần có một mức độ tồn kho hợp lý. Do đó, mức độ tồn kho hợp lý là một chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Nó được thể hiện qua chỉ số vòng quay hàng tồn kho (được xác định bằng tỷ lệ giá vốn hàng bán/ hàng tồn kho trung bình). Chỉ số vòng quay hàng tồn kho của Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín giai đoạn 2016 - 2020 được thể hiện trong hình 2.3 dưới đây:

**Hình 1.2 Chỉ số vòng quay hàng tồn kho của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín giai đoạn 2016 - 2020**

Đơn vị: Vòng



*Nguồn: Báo cáo tài chính Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín*

Giai đoạn 2016 - 2020, số lần luân chuyển hàng tồn kho có xu hướng tăng. Tuy nhiên, giá trị hàng tồn kho có xu hướng giảm cùng với việc giá vốn hàng hóa có sự biến động không đồng đều giữa các năm dẫn đến giá trị vòng quay hàng tồn kho thay đổi khác nhau qua từng năm. Riêng năm 2018, giá vốn hàng bán giảm mạnh so với các năm (từ 79.054.002.077.000 VNĐ năm 2016 tăng mạnh lên 97.776.171.080.000 VNĐ vào năm 2017 và giảm xuống còn 49.338.141.826.000 VNĐ vào năm 2018). Vì thế, chỉ số vòng quay hàng tồn kho năm 2018 giảm so với năm 2016 và năm 2017. Tuy nhiên, giá vốn hàng hóa đã tăng trở lại vào năm 2019 và năm 2020 lần lượt tương ứng là 91.790.938.416.000 VNĐ và 88.829.323.550.000 VNĐ.

Theo tính toán từ số liệu thực tế trong bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, số lần luân chuyển hàng tồn kho từ năm 2016 đến 2020 lần lượt là 4,77; 4,24; 2,3; 4,92 và 4,89. Theo như biến động của thị trường, số lần luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp có xu hướng tăng là phù hợp với xu thế. So sánh với chỉ tiêu số lần luân chuyển hàng tồn kho theo trung bình chung của ngành là 13,08 vào năm 2020, có thể nói, đối với thực

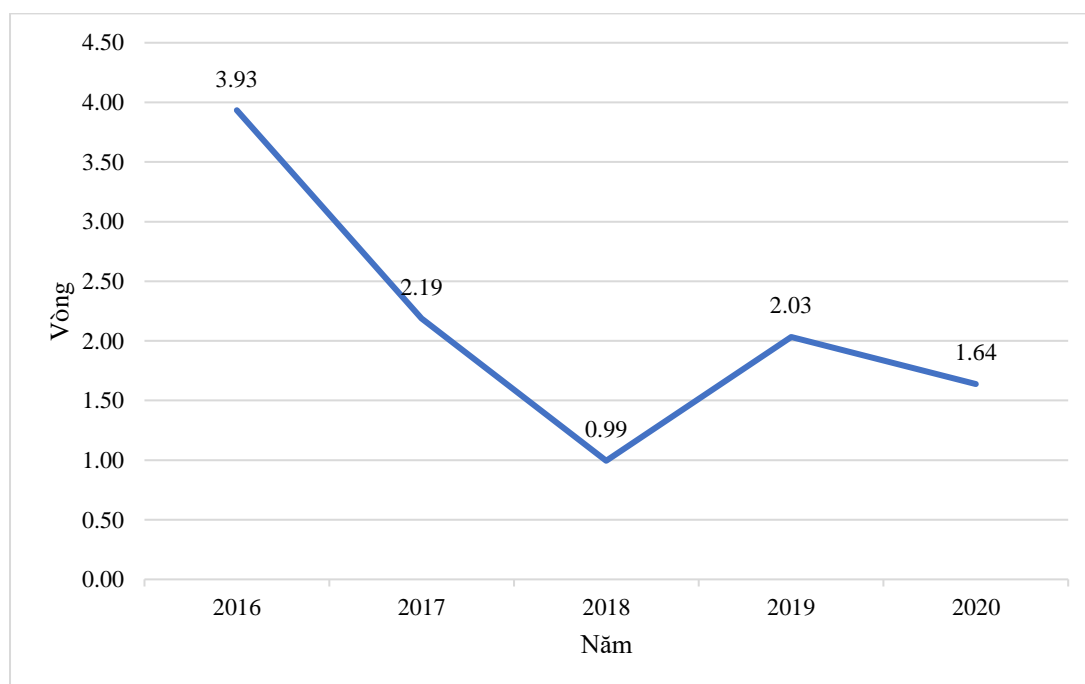
té Ngân Hàng VietBank, số vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp như vậy là thấp, có nghĩa là doanh nghiệp đang bị ứ đọng hàng tồn. Điều này có thể giải thích được khi trong giai đoạn 2016 - 2020, thị phần của doanh nghiệp ở địa phương có xu hướng chững lại, ngân hàng cũng không mở rộng được nhiều thị trường khác với các thị trường truyền thống. Lý giải này hoàn toàn có cơ sở khi doanh nghiệp tăng mạnh các khoản đầu tư ngắn hạn khác, nghĩa là khi mà ngân hàng thấy khả năng chững lại của doanh số bán ra trên thị trường, thì việc đầu tư các khoản ngắn hạn khác sẽ là sự bù đắp có ý nghĩa.

#### 2.2.2.2. Chỉ số vòng quay tổng tài sản (TTS)

Hiệu suất sử dụng tài sản được xác định bằng tỷ lệ doanh thu thuần trên tài sản bình quân. Dựa trên số liệu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng có biểu đồ sau:

**Hình 1.3 Chỉ số vòng quay tổng tài sản của Ngân Hàng TMCP VietBank giai đoạn 2016 - 2020**

Đơn vị: Vòng



*Nguồn: Báo cáo tài chính Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín*

Biểu đồ trên thể hiện từ năm 2016 đến 2020, tỷ số TTS của doanh nghiệp đều là số dương thể hiện khả năng có thể thu hồi vốn đầu tư vào tài sản của



Ngân Hàng. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ tài sản vận động càng nhanh, góp phần tăng doanh thu và tạo điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, chỉ số TTS của Ngân Hàng có xu hướng giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2016, chỉ số vòng quay tổng tài sản là 3,93 - cao nhất trong giai đoạn 2016 - 2020. Điều này có nghĩa là nếu Ngân Hàng mang một đồng tài sản đi đầu tư thì sẽ thu về được 3,93 đồng doanh thu. Sang đến năm 2017 và 2018, chỉ số này liên tục giảm với giá trị lần lượt là 2,19 và 0,99. Năm 2018 cũng là năm Ngân Hàng ghi nhận chỉ số vòng quay tổng tài sản thấp nhất, kém gần 4 lần so với năm 2016. Đến năm 2019 chứng kiến sự tăng trở lại của chỉ số vòng quay tổng tài sản với giá trị là 2,03. Sự gia tăng này cho thấy Ngân Hàng đã có những biện pháp hợp lý hơn trong việc sử dụng tài sản, tài sản được sử dụng đúng công suất, không gây lãng phí khiến hiệu quả đi lên. Năm 2020, chỉ số này giảm xuống còn 1,64, kém 1,24 lần so với năm 2019. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do tác động của dịch Covid-19 khiến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trở nên kém hiệu quả hơn.

Mặc dù chứng kiến sự sụt giảm của chỉ số này nhưng hầu hết các năm chỉ số TTS của Ngân Hàng đều lớn hơn 1. So sánh thực tế doanh nghiệp với chỉ tiêu bình quân toàn ngành giai đoạn 2016 - 2020 là 0,9 thì vẫn còn khá cao.

### **2.2.3. Nhóm chỉ số phản ánh khả năng sinh lời**

#### **2.2.3.1. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (ROS)**

**Bảng 1.1 Chỉ số tỷ suất lợi nhuận doanh thu của Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín giai đoạn 2016 - 2020**

Đơn vị: triệu VNĐ, %

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>	<b>Năm 2018</b>	<b>Năm 2019</b>	<b>Năm 2020</b>
Lợi nhuận ròng	865.000	1.542.000	230.000	130.000	228.000
Doanh thu thuần	87.382.000	111.060.000	54.969.000	97.426.000	94.650.000
ROS	0,99	1,39	0,42	0,13	0,24

*Nguồn: Báo cáo tài chính Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín*

Nhìn chung, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của Ngân Hàng qua các năm từ 2016 đến 2020 là khá thấp, trung bình đạt 0,63% thể hiện trong giai đoạn này,

Ngân Hàng kiếm được 0,0063 đồng lợi nhuận từ 1 đồng doanh thu. Hệ số ROS thấp thể hiện sự phân bổ, sắp xếp doanh thu vào hoạt động đầu tư chưa thực sự hiệu quả. Tuy nhiên, hệ số ROS của Ngân Hàng luôn dương cho thấy tín hiệu tích cực rằng hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng có lãi, không ở trong tình trạng thua lỗ.

Đặc biệt, năm 2017 chứng kiến chỉ số ROS tăng vọt là 40,25% so với năm 2016. Sở dĩ có sự gia tăng nhanh như vậy là vì trong thời gian này, Ngân Hàng mở rộng thị trường, có những khách hàng mới làm doanh thu và lợi nhuận cũng tăng mạnh. Đến năm 2018, chỉ số ROS giảm mạnh còn 0,42%.

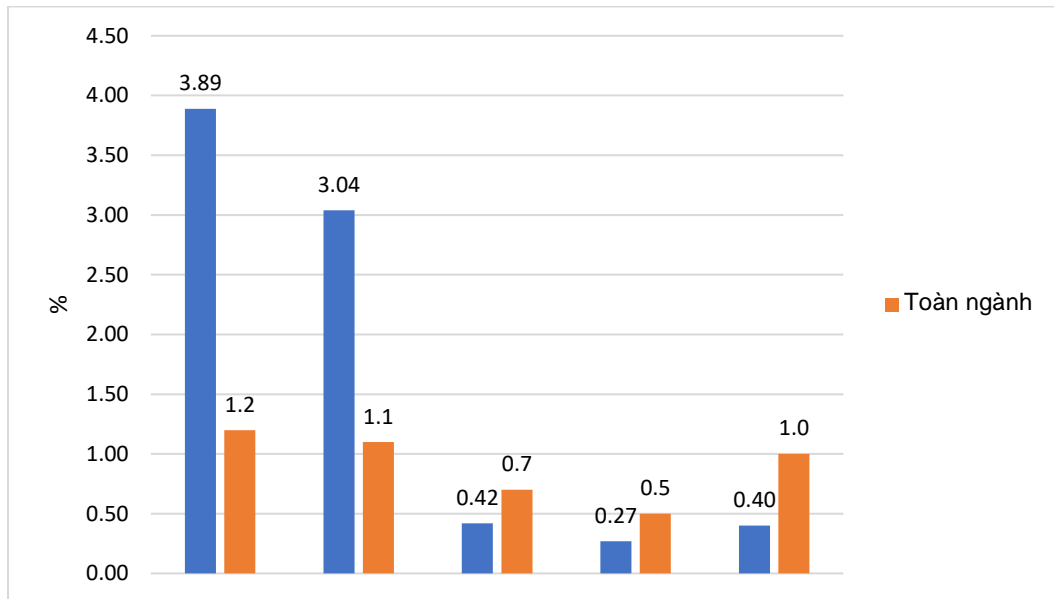
Trong giai đoạn 2019 - 2020, ROS có xu hướng tăng dần nhưng tốc độ tăng rất chậm. Nguyên nhân của điều này là ngày càng có nhiều doanh nghiệp cùng lĩnh vực gia nhập thị trường dẫn đến tính cạnh tranh trong ngành cao. Hơn nữa, Ngân Hàng chưa có những chính sách quảng bá sản phẩm phù hợp nên doanh thu và chỉ số ROS còn nhiều biến động.

#### *2.2.3.2. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)*

ROA cho biết mỗi đồng tài sản sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Giá trị ROA của Ngân Hàng được thể hiện qua hình 2.5 dưới đây:

### Hình 1.4 Chỉ số tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tínso với toàn ngành giai đoạn 2016 - 2020

Đơn vị: %



Nguồn: Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín

Nhìn chung, trong giai đoạn 2016 - 2020, ROA của Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín luôn dương cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng vẫn hiệu quả và đang tạo ra lợi nhuận.

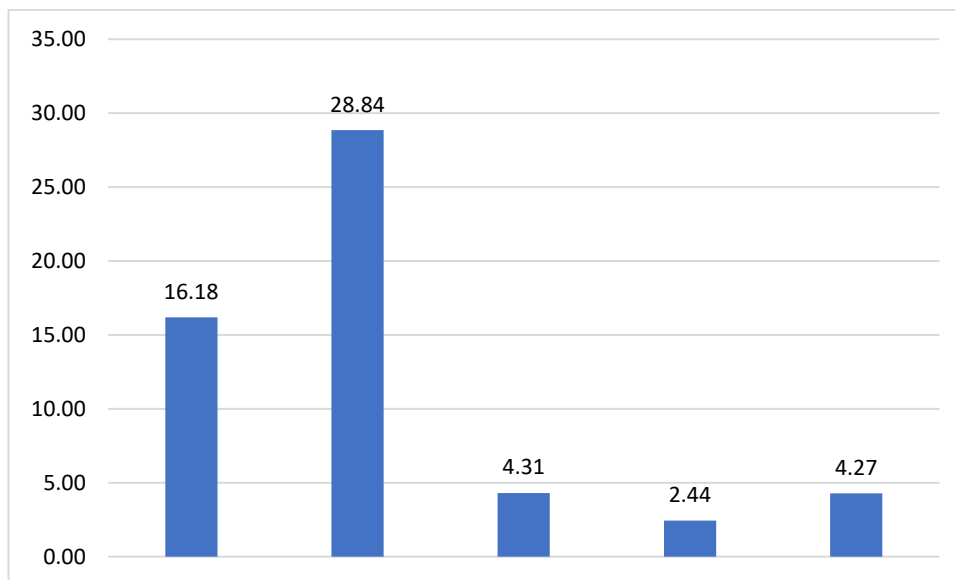
Năm 2016 là năm Ngân Hàng sử dụng tài sản hiệu quả nhất trong giai đoạn nghiên cứu với tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản là 3,89%. Tuy nhiên, Ngân Hàng đã không thể duy trì được hiệu suất đó trong những năm tiếp theo khi chỉ số ROA liên tục giảm qua các năm từ 2017 đến 2019. Đặc biệt, năm 2019 cũng ghi nhận giá trị ROA thấp nhất trong giai đoạn này với chỉ 0,27%.

Biểu đồ trên còn chỉ ra rằng trong hai năm là 2016 và 2017, chỉ số ROA của Ngân Hàng gấp hơn 3 lần so với mức trung bình toàn ngành. Tuy nhiên, sang đến giai đoạn 2018 - 2020, tỷ số này đã giảm thấp hơn nhiều so với trung bình ngành. Nguyên nhân dẫn đến sự sụt giảm này là do hệ số lãi ròng của Ngân Hàng thấp thể hiện chiến lược giá và khả năng kiểm soát chi phí của Ngân Hàng còn chưa thực sự hiệu quả. Vì vậy, Ngân Hàng cần có chiến lược về giá, về marketing, về khả năng kiểm soát chi phí nhằm nâng cao hệ số lãi ròng.

### 2.2.3.3. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

**Hình 1.5 Chỉ số tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín giai đoạn 2016 - 2020**

Đơn vị: %



*Nguồn: Báo cáo tài chính Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín*

Chỉ tiêu ROE của Ngân Hàng tăng vọt trong giai đoạn 2016 - 2017, từ 16,18% năm 2016 lên đến 28,84% và đạt kỷ lục vào năm 2017. Tuy nhiên, con số này giảm mạnh trong giai đoạn 2018 - 2020. Nguyên nhân của sự biến động này là do hệ số lãi ròng của Ngân Hàng từ năm 2018 giảm mạnh so với năm 2017 và năm 2016 trong khi vốn chủ sở hữu thay đổi không đáng kể. Vì thế, để ROE tăng cao hơn, Ngân Hàng có thể áp dụng chiến lược nhằm tăng doanh thu kèm các biện pháp giảm tương đối chi phí để nâng cao hệ số lãi ròng.

## **2.3. Đánh giá chung tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín**

### **2.3.1. Thành tựu đạt được**

Sau hơn 15 năm hoạt động, Ngân Hàng Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín đã đạt được một số thành tựu như sau:

*Thứ nhất*, tình hình tài chính của Ngân Hàng ổn định và an toàn. Trong giai đoạn nghiên cứu từ năm 2016 đến năm 2020, cơ cấu tài sản và nguồn vốn có thay đổi nhưng tỷ trọng thay đổi không cao. Các chỉ số vòng quay hàng tồn kho

và vòng quay tổng tài sản đều ở mức dương và lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán và tự chủ tài chính của Ngân Hàng được đánh giá khá tốt.

*Thứ hai*, Ngân Hàng duy trì được lợi nhuận dương trong thời gian dài. Qua phân tích các chỉ số tài chính quan trọng của Ngân Hàng như các chỉ tiêu doanh thu, chỉ số ROE, ROA, ROS dù có nhiều biến động nhưng luôn giữ ở mức dương cho thấy hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng có hiệu quả. Mặc dù không còn giữ được lợi nhuận ở mức cao như năm 2017 là 1,5 nghìn tỷ VNĐ, nhưng trong cả thời kỳ dịch Covid-19, Ngân Hàng vẫn thu được mức lãi là 228 nghìn tỷ VNĐ.

*Thứ ba*, quy mô, phạm vi và ngành nghề kinh doanh của Ngân Hàng ngày càng được mở rộng. Hiện nay, Ngân Hàng đã mở rộng thị trường kinh doanh thêm 3 tỉnh thành phía Bắc và 2 tỉnh thành phía Trung. Mặt hàng của Ngân Hàng ngày càng phong phú và đa dạng. Nếu trước kia, Ngân Hàng chỉ chú trọng tới việc cung cấp các gói cho vay đại trà thì trong những năm gần đây, Ngân Hàng đẩy mạnh hoạt động vay tín chấp, vay tiêu dùng, mở thẻ visa cho khách hàng ,...

### ***2.3.2. Những nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận thấp của ngân hàng***

#### **Hạn chế**

Trong giai đoạn 2016 - 2020, bên cạnh những thành tựu đạt được, Ngân Hàng vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế, yếu kém xuất phát từ nguyên nhân những tồn dư của các năm trước và sai sót trong quá trình thực hiện đổi mới, sắp xếp lại ngân hàng cần phải được khắc phục, đó là:

*Một là*, các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh giảm. Nhìn vào báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh của Ngân Hàng, một hình ảnh rõ nét nhất là các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Ngân Hàng đều giảm xuống rõ rệt.

*Hai là*, hiệu quả sử dụng chi phí chưa thực sự hiệu quả. Chi phí kinh doanh của Ngân Hàng cao, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp do chưa có cơ chế kiểm soát chi phí hợp lý. Chi phí tiếp khách lớn nhưng hiệu quả mang lại không cao làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Ngân Hàng. Ngoài ra, bộ máy tổ chức còn

sơ sài, lỏng lẻo là nguyên nhân làm tăng chi phí phát sinh liên quan đến quản trị doanh nghiệp.

*Ba là*, trình độ nhân lực của Ngân Hàng còn chưa cao, chưa đáp ứng được yêu cầu làm việc. Ngân Hàng chưa chú trọng đến công tác đào tạo cán bộ. Bên cạnh đó, chế độ trợ cấp, ưu đãi đối với người lao động chưa hẳn là cao nên chưa tạo động lực cho tập thể, cá nhân người lao động.

# CHƯƠNG 3 MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM TĂNG HIỆU QUẢ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THƯƠNG TÍN

## 3.1. Về phía ngân hàng

### 3.1.1. Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp

Kinh tế thị trường luôn biến động, muôn tồn tại và phát triển đòi hỏi Ngân Hàng phải thích ứng với sự biến động đó. Ngân hàng không thể chống đỡ được với những thay đổi của thị trường nếu không có chiến lược kinh doanh và phát triển dài hạn, chủ động, và linh hoạt. Chỉ có trên cơ sở đó, Ngân Hàng mới phát hiện được những thời cơ cần tận dụng hoặc những mối đe dọa để có đối sách thích hợp, đồng thời giảm các chi phí bất thường có thể xảy ra.

Khi xây dựng chiến lược kinh doanh, Ngân Hàng phải chú ý những điểm sau:

*Thứ nhất*, chiến lược kinh doanh phải gắn với thị trường. Ngân Hàng cần điều tra, nghiên cứu nhu cầu thị trường và khai thác tối đa thời cơ, các thuận lợi, các nguồn lực để cung cấp các sản phẩm với số lượng, chất lượng, chủng loại thích hợp. Phải coi “chiến lược thể hiện tính làm chủ thị trường của Ngân Hàng” là phương châm, là nguyên tắc quản trị chiến lược của Ngân Hàng.

*Thứ hai*, chiến lược kinh doanh phải thể hiện sự kết hợp hài hòa giữa hai loại chiến lược: chiến lược kinh doanh chung (những vấn đề tổng quát bao trùm, có tính quyết định nhất) và chiến lược kinh doanh bộ phận (những vấn đề mang tính chất bộ phận như chiến lược sản phẩm, chiến lược giá cả, chiến lược tiếp thị...).

*Thứ ba*, chiến lược kinh doanh phải tính đến vùng an toàn trong kinh doanh, hạn chế rủi ro tới mức tối thiểu. Chiến lược kinh doanh cũng cần xác định mục tiêu then chốt và điều kiện cơ bản để đạt được mục tiêu đó. Quan trọng hơn cả, chiến lược kinh doanh phải chi tiết, có tính khả thi với mục đích đạt hiệu quả tối đa trong kinh doanh.

### **3.1.2. Tăng doanh thu thuần**

Muốn tăng lợi nhuận, Ngân Hàng phải tăng doanh thu bán hàng với việc tăng chi phí một cách hợp lý. Ngân Hàng cần xem xét mức sản lượng bán để tối đa hóa lợi nhuận bằng cách tính doanh thu biên và chi phí biên.

Chính sách thị trường có vị trí đặc biệt quan trọng do nó đảm bảo thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm của Ngân hàng . Hơn nữa, hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng chủ yếu là cho vay cơ bản nên chỉ tiêu lợi nhuận/ doanh thu không cao. Yêu cầu đặt ra là Ngân Hàng phải có chiến lược tìm kiếm mở rộng thị trường, tăng các hợp đồng trực tiếp mang lại giá trị lợi nhuận cao cho ngân hàng. Vì vậy, với tình hình quy mô hoạt động kinh doanh giảm như hiện nay, chiến lược tăng doanh thu là một trong những chiến lược quan trọng hàng đầu của Ngân hàng , vì chỉ có tăng doanh thu mới có khả năng tăng lợi nhuận. Ngân Hàng cần đưa ra các biện pháp tăng doanh thu, cụ thể là:

*Một là*, mở rộng thị trường kinh doanh, giảm chi phí, giảm lãi các gói sản phẩm góp phần tăng sản lượng tiêu thụ.

*Hai là*, nâng cao chất lượng sản phẩm là nhân tố quan trọng giúp nâng cao uy tín của ngân hàng . Ngân Hàng cần nâng cao chất lượng về lãi suất tiền gửi, lãi suất cho vay nhằm giảm các khoản giảm trừ doanh thu, tăng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ. Ngân Hàng cần tìm ra giải pháp đồng bộ nhằm đưa ra thị trường sản phẩm chất lượng cao nhất với giá cả hợp lý. Để đạt được điều này, Ngân Hàng phải có quan hệ tốt với khách hàng gửi tiết kiệm. Song song với việc mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, Ngân Hàng cần tìm khách hàng tốt, tiềm lực kinh tế ổn định để đồng hành cùng với ngân hàng trong thời gian dài . Đồng thời, giữ mối quan hệ tốt với khách hàng vay nhằm tránh nợ xấu, rút sổ độc . Ngoài ra, Ngân Hàng cũng cần quan tâm đến việc giảm chi phí cho từng khâu thuế cho khách hàng . Ngân Hàng cũng cần chuyển đổi nhanh cơ cấu mặt hàng kinh doanh, tức là kinh doanh những mặt hàng mà thị trường cần chứ không phải kinh doanh những mặt hàng mà mình có.

*Ba là*, giải quyết tốt mối quan hệ với khách hàng là mục đích, ý đồ chủ yếu trong kinh doanh vì khách hàng là người tiếp cận sản phẩm, người trực tiếp



tiếp tiêu dùng sản phẩm của Công ty. Khách hàng phải hài lòng thì sản phẩm mới được tiêu thụ. Ngân Hàng phải có mối quan hệ tốt với khách hàng cũ, mở rộng tìm kiếm khách hàng mới để tăng lượng tiêu cho vay, tăng doanh thu. Ngân Hàng cần đề ra một chiến lược tiêu thụ sản phẩm hợp lý, tùy đặc điểm thị trường mà cung cấp những sản phẩm phù hợp với khách hàng trên thị trường đó. Tăng doanh thu bằng cách thực hiện chiến lược quảng bá hình ảnh Công ty, sản phẩm cung cấp qua các phương tiện thông tin đại chúng.

### *3.1.2.1 Tiết giảm chi phí và nâng cao lợi nhuận*

Tiết kiệm chi phí luôn là bài toán đối với tất cả các doanh nghiệp, với Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín cũng vậy. Mục tiêu quan trọng nhất của Ngân Hàng là tối đa hóa lợi nhuận nên phải tiết kiệm tối đa chi phí.

Đối với chi phí quản lý, chi phí quản lý cao làm tăng tổng chi phí, từ đó giảm lợi nhuận của Ngân Hàng. Vì thế, muốn giảm chi phí quản lý, Ngân Hàng cần xem xét lại quy chế chi tiêu nội bộ để phân chi phí cho nhân viên được sử dụng hợp lý đúng mục đích. Ngân Hàng cần xây dựng các biện pháp nhằm tinh gọn bộ máy quản lý, giảm số lượng lao động hành chính, nâng cao năng suất lao động và chất lượng làm việc, giảm bớt các thủ tục hành chính rườm rà, chi phí tiếp khách, chi phí hội họp; thực hiện giao việc, quản lý, điều hành nhân viên thông qua hệ thống thông tin mạng nội bộ...Cắt giảm chi phí cho nhân viên chỉ là phương án cuối cùng, cách tốt nhất để giảm chi phí vẫn là tăng doanh thu.

Đối với chi phí bán hàng, Ngân Hàng có thể giảm chi phí bán hàng thông qua lựa chọn kênh phân phối phù hợp, sử dụng phương pháp bán hàng hiện đại, lựa chọn các hình thức khuyến mãi, chiết khấu để thu hút khách hàng. Ngân Hàng cần lựa chọn những người có chuyên môn, kinh nghiệm trong ký kết hợp đồng nhằm mang lại hiệu quả cao nhất, đồng thời giảm chi phí giải quyết điều khoản hợp đồng không đúng với quy định của khách hàng mà lỗi là do người thảo hợp đồng.

Đối với các chi phí khác, NGÂN HÀNG gặp phải vấn đề trong xử phạt vi phạm hành chính và thuế bị phạt. Vì vậy, NGÂN HÀNG cần rà soát lại các báo cáo tài chính, báo cáo thuế bằng cách thuê thêm đơn vị chuyên môn về thuế để

có được kết quả báo cáo chính xác hơn tránh trường hợp bị xử phạt gây ảnh hưởng đến kinh tế và hình ảnh của NGÂN HÀNG.

### *3.1.2.2. Giảm hàng tồn kho, thu ngắn thời gian phải thu của khách hàng và tận dụng vốn nhà cung ứng*

Trong cơ cấu vốn lưu động của NGÂN HÀNG, ngoài lượng tiền mặt ở mức lớn nhằm đảm bảo cân bằng tài chính của NGÂN HÀNG thì vấn đề tiền tồn kho là vấn đề NGÂN HÀNG cần giải quyết. Lượng vốn tồn kho lớn khiến cho vốn của NGÂN HÀNG bị ứ đọng, không những thế làm giảm chất lượng của sản phẩm và mất chi phí bảo quản rất cao. Vì thế để giải quyết hàng tồn kho, NGÂN HÀNG cần có công tác dự báo cầu tốt hơn để tổ chức nhập hàng hóa hiệu quả. Tiếp đó, NGÂN HÀNG cần mở rộng thị trường tiêu thụ đồng thời kết hợp chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trong ngành để có thể trao đổi .

Về khoản phải thu của khách hàng, không có gì tốt hơn là xây dựng đối tác tin cậy nhằm tăng tốc khả năng thu hồi nợ tránh để khách hàng chiếm dụng vốn của NGÂN HÀNG. Ngân Hàng cần cân nhắc các điều khoản của hợp đồng từ đó thực hiện đúng dẫn điều khoản thanh toán nhất là đối với các khách hàng lớn, lâu năm. Ngược lại, Ngân Hàng cần đàm phán với ngân hàng nhà nước để có thể kéo dài thời gian trả nợ nhằm tận dụng vốn của ngân hàng nhà nước giảm bớt gánh nặng trong cán cân tài chính của ngân hàng.

### *3.1.2.3. Đổi mới công nghệ - kỹ thuật*

Một trong những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Ngân Hàng là công nghệ - kỹ thuật hiện đại. Công nghệ hiện đại góp phần tăng doanh thu bán hàng, giảm đáng kể chi phí kinh doanh, nâng cao lợi nhuận. Nhận thức được tầm quan trọng đó, Ngân Hàng đã từng bước áp dụng và đầu tư cho công nghệ hiện đại. Tuy nhiên, việc đầu tư này còn chưa thực sự hợp lý. Ngân Hàng cần có chiến lược dài hạn cho đầu tư công nghệ, kỹ thuật hiện đại, tránh việc lãng phí đầu tư công nghệ không cần thiết, không phù hợp trong khi thiếu vốn đầu tư cho công nghệ mới.

Việc phát triển kỹ thuật công nghệ đòi hỏi phải có đầu tư lớn, phải có thời gian và phải được xem xét kỹ lưỡng 3 vấn đề:

*Thứ nhất*, dự đoán đúng cầu của thị trường và cầu của Ngân Hàng về loại sản phẩm mà Ngân Hàng có ý định đầu tư phát triển. Dựa trên cầu dự đoán này, Ngân Hàng mới có những mục tiêu cụ thể trong việc đổi mới công nghệ.

*Thứ hai*, lựa chọn công nghệ phù hợp, tránh nhập công nghệ lạc hậu, lỗi thời, tân trang lại gây ô nhiễm môi trường.

*Thứ ba*, có giải pháp đúng về huy động và sử dụng nguồn vốn, đặc biệt là vốn đổi mới công nghệ.

Bên cạnh việc đầu tư cho công nghệ kỹ thuật, công tác bảo quản máy móc, thiết bị, đảm bảo cho các thiết bị luôn hoạt động tốt và tận dụng công suất của máy móc thiết bị đóng vai trò không nhỏ vào việc giảm chi phí kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

#### *3.1.1.4 Nâng cao hiệu quả hoạt động của người lãnh đạo, phát triển trình độ đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể, cá nhân người lao động*

Trong cơ chế thị trường hiện nay, người lãnh đạo có vai trò quyết định đến sự thành công hay thất bại, hiệu quả hay không hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, người lãnh đạo doanh nghiệp phải thường xuyên nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và trình độ quản lý, nhanh nhạy, nắm bắt được những thời cơ mới để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Đối với người lao động, Ngân Hàng cần có những biện pháp sau:

*Thứ nhất*, Ngân Hàng cần có chính sách quy hoạch lại cán bộ, coi trọng cả đào tạo mới và đào tạo lại.

Đối với đào tạo mới, Ngân Hàng mở rộng việc đào tạo cử nhân trẻ hoặc các ngành kinh tế, tài chính, ngân hàng, thương mại, marketing,... để bổ sung cho hoạt động kinh doanh.

Đối với đào tạo lại, ngoài nghiệp vụ ngân hàng, trình độ quản lý, người lao động phải thường xuyên cập nhật kiến thức kinh doanh, sử dụng thành thạo vi tính, nắm chắc các chính sách, quy định của Nhà nước và pháp luật. Các cán bộ Ngân Hàng không đáp ứng được yêu cầu kinh doanh cần có chính sách đào tạo lại để phục vụ cho những bộ phận kinh doanh còn thiếu, tránh tình trạng cán bộ nghỉ việc không lương dẫn đến hiệu quả sử dụng lao động thấp.

*Thứ hai*, Ngân Hàng cần có cơ chế quản lý lao động về thời gian, tác phong làm việc, gắn quyền lợi với trách nhiệm của người lao động để từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng lao động, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

*Thứ ba*, để khuyến khích người lao động làm việc năng suất, chất lượng và hiệu quả, việc trả lương, thưởng trong Ngân Hàng phải gắn với năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị thành viên và từng người lao động trong đơn vị. Đối với người lao động có thành tích xuất sắc trong công tác, mang lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp, Ngân Hàng cần động viên, khen thưởng kịp thời theo quy chế đã ban hành. Đồng thời, Ngân Hàng phải có hình thức kỷ luật nghiêm đối với người lao động vi phạm pháp luật và quy chế của ngân hàng.

*Thứ bốn*, đưa ra các hoạt động văn hóa tinh thần đối với cán bộ, nhân viên như sinh hoạt đoàn thể, vui chơi, nghỉ ngơi, tổ chức tham quan du lịch,...

### **3.1.3. Về phía Nhà nước**

Tính ổn định về chính trị của các quốc gia sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho ngân hàng hoạt động trong môi trường đó. Không có sự ổn định về chính trị thì sẽ không có điều kiện ổn định và phát triển kinh tế, lành mạnh hóa xã hội. Kinh doanh ở một đất nước mà đường lối căn bản của chính phủ không thay đổi đột ngột, luật lệ rõ ràng giúp doanh nghiệp có thể tính toán được tương đối chính xác lợi ích tài chính của ngân hàng, đặc biệt là đầu tư lâu dài. Vì vậy, Nhà nước cần tìm ra các biện pháp nhằm tạo môi trường chính trị ổn định, tạo môi trường đầu tư thuận lợi giúp doanh nghiệp ổn định sản xuất kinh doanh.

Nhà nước tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, bình đẳng giữa các ngân hàng, có chính sách ưu đãi, tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng cạnh tranh công bằng. Các chính sách phải tuân thủ các quy luật khách quan của kinh tế thị trường nhằm mục đích tạo thuận lợi, đưa hoạt động thương mại vào nề nếp, hết sức tránh tình trạng chủ quan, duy ý chí, rời xa thực tế. Đồng thời, Nhà nước cần thường xuyên thông tin, minh bạch, rõ ràng về đường lối, chính sách mới tới các ngân hàng để tránh tình trạng các ngân hàng thiếu thông tin về các quy định của Nhà nước có liên quan tới công việc kinh doanh của mình, hoặc chậm nhận

được các văn bản pháp quy của Nhà nước, có khi tới lúc nhận được đã hết hiệu lực do chính sách thay đổi thường xuyên.

Nhà nước cũng cần rà soát và xây dựng chính sách thuế theo hướng vừa đảm bảo nguồn thu cho ngân sách, vừa tạo điều kiện cho các ngân hàng giảm chi phí kinh doanh, tích tụ vốn để đầu tư phát triển, bồi dưỡng nguồn thu, nhất là trong thời điểm hiện nay khi các ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn do đại dịch Covid-19 gây ra.

Các biện pháp hành chính của các bộ, ngành, các cơ quan chức năng là hết sức cần thiết giúp cho việc kinh doanh thuận lợi, có hiệu quả của các doanh nghiệp. Bộ máy quản lý Nhà nước phải thường xuyên đổi mới, cải cách, đơn giản hóa thủ tục hành chính nhằm giảm các chi phí “lót tay”, công khai các chế độ, chính sách. Ngoài ra, Chính phủ cần đẩy mạnh triển khai Chính phủ điện tử, chuyển đổi số, thực hiện cơ chế một cửa giúp doanh nghiệp thuận tiện hơn trong việc giải quyết các thủ tục hành chính.

Chúng ta đã không để lạm phát 'thổi bay nồi cơm, túi tiền' của người dân, doanh nghiệp( Công thông tin chính phủ)

Điều quan trọng nhất chúng ta đạt được chính là giữ ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát

Trước tình hình thế giới biến động nhanh, phức tạp, khó lường, nhiều vấn đề phát sinh chưa có tiền lệ, vượt khỏi dự báo. Nhiều thách thức đặt ra cho các nước như suy thoái kinh tế, gia tăng lạm phát, mất an ninh năng lượng, an ninh lương thực toàn cầu... Các yếu tố bên ngoài, môi trường quốc tế ảnh hưởng ảnh hưởng lớn tới nỗ lực ổn định vĩ mô cũng như quá trình phát triển kinh tế của đất nước.

Nêu quan điểm về vấn đề này, Thứ trưởng Bộ KH&ĐT Trần Quốc Phương cho rằng: Qua thực tế diễn ra, có thể gói gọn về bối cảnh kinh tế trong nước và thế giới năm 2022, những tháng đầu năm 2023 như sau: Khó khăn, thách thức nhiều hơn thuận lợi; biến động nhanh; rất khó lường, khó dự báo, có những thực tiễn xảy ra còn vượt quá dự báo và độ phức tạp của tình hình thế giới tác động đến các nền kinh tế.

Nền kinh tế nước ta có quy mô còn khiêm tốn trong khi độ mở lớn (gần 2 lần so với GDP). Như vậy, sự tác động của ngoại cảnh đối với kinh tế nước ta rất lớn. Cuối năm 2021 và năm 2022, chúng ta kỳ vọng là sau khi vượt qua dịch COVID-19, các nền kinh tế sẽ đến thời kỳ phục hồi mạnh mẽ.

Tuy nhiên, thực tiễn không như dự báo, thậm chí có những yếu tố như những cuộc xung đột chính trị, tài chính - tiền tệ... đã làm chậm đi quá trình phục hồi, thậm chí đẩy nền kinh tế đến nguy cơ suy thoái.

Một số nhân tố trên thế giới ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh tế vĩ mô của các nước, trong đó yếu tố lạm phát là yếu tố lớn, xuất phát từ Mỹ, châu Âu, tác động lan toả trên toàn cầu.

Nhiều nước phải bung ra các giải pháp ứng phó với tình hình lạm phát gia tăng, đặc biệt là giải pháp tài khoá, tiền tệ.

Fed liên tục tăng mức lãi suất ở biên độ lớn, các ngân hàng Trung ương của châu Âu và các nền kinh tế lớn đều có động thái tăng mạnh lãi suất để kiềm chế lạm phát. Các giải pháp nêu trên khiến chúng ta phải đối mặt với giảm sút về tăng trưởng kinh tế.

Mặc dù trong bối cảnh khó khăn, nhưng kết quả điều hành kinh tế vĩ mô và tăng trưởng, bảo đảm các cân đối lớn, kiểm soát lạm phát của nền kinh tế nước ta vẫn đạt được kết quả đáng khích lệ.

Qua nhận xét của các chuyên gia và cơ quan quản lý Nhà nước về kinh tế vĩ mô, điều quan trọng nhất chúng ta đạt được chính là giữ ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát dưới mục tiêu Quốc hội giao, cũng như đảm bảo các cân đối lớn, điều hành giải pháp tiền tệ, tài khoá ở mức hợp lý. Đơn cử như vấn đề tỉ giá, lãi suất, chúng ta có điều chỉnh nhưng ở biên độ phù hợp, không tạo ra các cú sốc lớn với kinh tế vĩ mô.

Bên cạnh đó, chúng ta vẫn phải tiếp tục đối diện với áp lực gia tăng từ bên ngoài và phải tìm cách vượt qua trong thời gian tới, như: Cầu thế giới giảm mạnh; lĩnh vực sản xuất chế biến, chế tạo và một vài lĩnh vực động lực bị ảnh hưởng nặng nề; thiếu đơn hàng, thu hẹp sản xuất... Đó là khó khăn trước mắt chúng ta phải đối diện từ nay đến cuối năm.

Để so sánh với các nước trên thế giới và khu vực, qua các con số tổng hợp – thông kê, bối cảnh vĩ mô của chúng ta vẫn ở mức khá tích cực.

Ví dụ như sau khi hết quý I, tốc độ tăng trưởng GDP nước ta đạt 3,32%, trong khi các đối tác chính, nền kinh tế lớn có tốc độ tăng trưởng thấp như Mỹ đạt 1,6%; EU đạt 1,3%; Nhật đạt 1,3%; Hàn Quốc đạt 0,8%.

Khi tăng trưởng thấp, cầu tiêu dùng của những nền kinh tế này cũng giảm theo, dẫn tới đơn hàng của doanh nghiệp và sản phẩm đầu ra của chúng ta bị ảnh hưởng. Trong quý I/2023, tăng trưởng của lĩnh vực chế biến, chế tạo giảm đáng kể.

Nhưng mức tăng trưởng 3,32% so với dự báo của World Bank và IMF trong năm 2023 là hơn 2% cho thấy chúng ta vẫn ở mức khá tích cực, tạo tiền đề để phân đầu trong các tháng cuối năm.

Bên cạnh đó, sau 4 tháng, chúng ta đạt chỉ số lạm phát dưới 4% theo chỉ tiêu Quốc hội đề ra. Các nền kinh tế khác đều ở mức khá cao như: Singapore (5,5%); Indonesia (khoảng 5%), Eu (khoảng 7%); Mỹ (khoảng 5%). Đây là các nền kinh tế đối tác của chúng ta và họ đều đang chống đỡ với tình trạng lạm phát gia tăng.

Với phân tích như vậy, chúng ta hoàn toàn có cơ sở để tin tưởng vào các chính sách, điều hành của chúng ta từ năm ngoái cũng như đầu năm này để đạt mục tiêu đã đề ra.

### ***Kết quả kiểm soát lạm phát là rất đáng ghi nhận!***

Theo Thứ trưởng Bộ KH&ĐT Trần Quốc Phương, về tầm quan trọng của lạm phát, chúng ta có thể nhìn nhận một cách dễ dàng, cả ở khía cạnh lý luận lẫn khía cạnh thực tiễn.

Ông nhấn mạnh 2 ý về thực tiễn: Thứ nhất, trong quá khứ, chúng ta cũng từng chứng kiến những lúc phải gánh chịu hậu quả của lạm phát cao như những năm 80, 90 của thế kỷ trước hay là giai đoạn 2008-2011 với sự tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới.

Với tác động của lạm phát như vậy, đúng như vấn đề đã đặt ra là chúng ta sẽ mất rất nhiều thời gian cũng như nguồn lực để khắc phục được hậu quả của nó, cũng như là quay trở lại trạng thái phát triển kinh tế tốt.

Hậu quả để lại rất nặng nề, tăng trưởng bị suy giảm, thậm chí là suy thoái, cho đến đời sống của người dân bị ảnh hưởng rất nhiều, rồi thất nghiệp, đói nghèo, kể cả việc phá hoại tài nguyên môi trường. Tất cả những hệ lụy đó chúng ta có thể phân tích được do lạm phát gây ra.

Thứ hai, hiện nay xã hội rất quan tâm đến vấn đề lạm phát. Người dân cũng đã hiểu được rằng lạm phát đánh thẳng vào nôi cơm của gia đình họ, đánh thẳng vào túi tiền của họ. Do vậy, họ rất quan tâm đến vấn đề làm sao kiểm soát lạm phát, vì một khi lạm phát gia tăng, câu chuyện cuộc sống bị đảo lộn, chi tiêu, chi phí tăng lên rất nhiều và sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống. Chính vì lẽ đó mà tầm quan trọng của việc kiểm soát lạm phát ngày càng được đặt ở vị trí trọng tâm cao hơn.

Thứ trưởng Trần Quốc Phương nhấn mạnh, kết quả kiểm soát lạm phát của chúng ta trong thời gian qua rất đáng ghi nhận, đặc biệt là trong chính sách điều hành kiểm soát giá,...

#### ***3.1.4. Về phía ngân hàng nhà nước***

NHNN cần điều hành linh hoạt nghiệp vụ thị trường mở nhằm ổn định thị trường tiền tệ. Theo đó, NHNN cần duy trì các phiên chào mua giấy tờ có giá với khối lượng, kỳ hạn phù hợp với mục tiêu điều hành chính sách tiền tệ, đảm bảo thanh khoản cho các tổ chức tín dụng, ổn định thị trường tiền tệ. Song song với đó, NHNN cần nhiều lần điều chỉnh giảm lãi suất điều hành nhằm tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế, doanh nghiệp và người dân.

Trên cơ sở mục tiêu tăng trưởng kinh tế năm 2023 khoảng 6,5% và lạm phát khoảng 4,5% được Quốc hội, Chính phủ đặt ra, NHNN cần định hướng tăng trưởng tín dụng năm 2023 khoảng 14 - 15%, có điều chỉnh phù hợp với diễn biến, tình hình thực tế, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế hợp lý.



Theo đó, NHNN sẽ phải điều hành tăng trưởng khối lượng và cơ cấu tín dụng hợp lý, đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng cho nền kinh tế nhằm góp phần kiềm soát lạm phát, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế; chỉ đạo tổ chức tín dụng tăng trưởng tín dụng trong cả năm với tốc độ hợp lý, hướng tín dụng vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, lĩnh vực ưu tiên và các động lực tăng trưởng nền kinh tế theo chủ trương của Chính phủ; đảm bảo hoạt động tín dụng an toàn, hiệu quả tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

NHNN đã thực hiện đồng bộ nhiều biện pháp để phân đầu giảm lãi suất cho vay nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và người dân theo tinh thần chỉ đạo của Quốc hội và của Chính phủ tại Nghị quyết 43 và Nghị quyết 11 như khuyến khích tổ chức tín dụng tiết giảm chi phí để ổn định mặt bằng lãi suất cho vay nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi và phát triển sản xuất, kinh doanh.

NHNN đã làm việc với các ngân hàng thương mại (NHTM) đề nghị tiếp tục giảm lãi suất nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, nền kinh tế phục hồi sản xuất kinh doanh trong tháng 2/2023 và tháng 5/2023. Theo đó, các TCTD cần và sẽ phải có các biện pháp giảm lãi suất cho vay nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, người dân và nền kinh tế phục hồi sản xuất kinh doanh.

Trên cơ sở điều hành và chỉ đạo của NHNN, về cơ bản mặt bằng lãi suất đã ổn định, lãi suất phát sinh mới có xu hướng giảm dần trong tháng đầu năm 2023. Lãi suất tiền gửi bình quân phát sinh mới của các NHTM ở mức khoảng 6,1%/năm (giảm 0,37%/năm so với cuối năm 2022); lãi suất cho vay bình quân VND phát sinh mới của các NHTM ở mức khoảng 9,07%/năm (giảm 0,9%/năm so với cuối năm 2022).

Thời gian tới, NHNN cần tiếp tục theo dõi sát diễn biến tiền tệ trong nước, quốc tế, dự báo lạm phát và lãi suất thị trường để điều hành lãi suất phù hợp với cân đối vĩ mô, lạm phát và mục tiêu chính sách tiền tệ. NHNN sẽ tiếp tục có các giải pháp khuyến khích các tổ chức tín dụng tiết giảm chi phí để giảm mặt bằng lãi suất cho vay nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi và phát triển sản xuất, kinh doanh.

Theo như Phó Thống đốc cho biết định hướng điều hành chính sách từ nay đến cuối năm ra sao để chính sách tiền tệ vẫn vững vàng trước những “con gió ngược” có thể tiếp tục xảy ra trong năm 2023, tiếp tục hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, ổn định kinh tế vĩ mô?

Những tháng còn lại của năm 2023 được dự báo tiếp tục còn nhiều thách thức với điều hành chính sách tiền tệ tới từ diễn biến phức tạp của cả kinh tế thế giới lẫn trong nước. Kinh tế thế giới dự kiến tăng trưởng chậm lại với nhiều bất trắc, lạm phát dù đã có dấu hiệu qua đỉnh nhưng vẫn tiếp tục duy trì ở mức cao tại nhiều nước, nhiều ngân hàng Trung ương (NHTW) vẫn duy trì chính sách lãi suất cao, giá hàng hóa thế giới tiềm ẩn nhiều nguy cơ biến động mạnh. Trong khi đó, tăng trưởng kinh tế trong nước cũng đứng trước những rủi ro ngày càng tăng khi cầu thế giới suy giảm tác động tiêu cực lên các ngành sản xuất công nghiệp chế biến, chế tạo, áp lực lạm phát vẫn còn, các hoạt động đầu tư, tiêu dùng cũng gặp nhiều khó khăn.

Theo đó, NHNN cần tiếp tục theo dõi sát diễn biến kinh tế, tiền tệ trong và ngoài nước, điều hành chắc chắn, chủ động, linh hoạt các công cụ chính sách tiền tệ nhằm góp phần kiểm soát lạm phát, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, ổn định thị trường tiền tệ và ngoại hối. Cụ thể:

Thứ nhất, cần điều hành nghiệp vụ thị trường mở linh hoạt, chủ động, sẵn sàng hỗ trợ thanh khoản cho hệ thống tổ chức tín dụng. Tái cấp vốn đối với TCTD để hỗ trợ thanh khoản, cho vay các chương trình đã được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, hỗ trợ quá trình cơ cấu lại tổ chức tín dụng và xử lý nợ xấu; Điều hành công cụ dự trữ bắt buộc phù hợp với diễn biến kinh tế, tiền tệ, các biện pháp điều hành chính sách tiền tệ khác để thực hiện mục tiêu chính sách tiền tệ.

Thứ hai, cần điều hành lãi suất phù hợp với cân đối vĩ mô, lạm phát và mục tiêu chính sách tiền tệ; tiếp tục khuyến khích các tổ chức tín dụng tiết giảm chi phí, giảm mặt bằng lãi suất cho vay nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi và phát triển sản xuất, kinh doanh.

Thứ ba, cần điều hành tỷ giá phù hợp với điều kiện thị trường, can thiệp thị trường khi cần thiết, phối hợp đồng bộ các biện pháp và công cụ chính sách tiền tệ để bình ổn thị trường ngoại tệ, góp phần kiểm soát lạm phát và ổn định kinh tế vĩ mô.

Thứ tư, phải tiếp tục điều hành tăng trưởng tín dụng theo chỉ tiêu định hướng 14 -15% cả năm 2023; chỉ đạo TCTD hướng tín dụng vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, lĩnh vực ưu tiên và các động lực tăng trưởng kinh tế theo chủ trương của Chính phủ, kiểm soát chặt chẽ tín dụng vào các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro; tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

### **3.2. Mục tiêu phát triển, mục tiêu marketing của Vietbank Hải Phòng**

#### ***3.2.1. Mục tiêu phát triển ngành ngân hàng đến năm 2030***

Chiến lược phát triển ngành ngân hàng định hướng đến 2030 (Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam)

Cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện hệ thống các Tổ chức tín dụng (TCTD) theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN với cấu trúc đa dạng về sở hữu, về loại hình TCTD, có quy mô hoạt động lớn hơn, tài chính lành mạnh, xây dựng được hệ thống các Tổ chức tín dụng hiện đại, đạt trình độ tiên tiến trong khu vực Châu Á, đáp ứng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng, có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.

Bảo đảm các TCTD, kể cả các TCTD nhà nước hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận.

Phát triển và đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán với chất lượng cao và mạng lưới phân phối phát triển hợp lý nhằm cung ứng đầy đủ, kịp thời, thuận tiện các dịch vụ, tiện ích ngân hàng cho nền kinh tế trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Hình thành thị trường dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là thị trường tín dụng cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các loại hình TCTD, tạo cơ hội cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu hợp pháp, đủ khả năng và điều kiện được tiếp cận một cách thuận lợi các dịch vụ ngân hàng.

Bảo đảm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh. Tạo điều kiện cho các TCTD trong nước nâng cao năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ và khả năng cạnh tranh. Bảo đảm quyền kinh doanh của các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết của Việt Nam với quốc tế. Gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước. Tiếp tục củng cố, lành mạnh hoá và phát triển các ngân hàng cổ phần.

### ***3.2.2. Định hướng và mục tiêu phát triển của Vietbank đến 2025 và tầm nhìn đến 2030***

Mục tiêu và tầm nhìn đến năm 2030 “ Trở thành ngân hàng số 1 trong phân khúc.

Phát triển và mở rộng hoạt động để trở thành Tập đoàn Ngân hàng tài chính đa năng có sức ảnh hưởng trong khu vực. Tiếp tục khẳng định vị thế đối với mảng hoạt động kinh doanh lõi của Vietbank là hoạt động Ngân hàng Thương mại dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại với nguồn nhân lực chất lượng cao và quản trị theo chuẩn mực quốc tế. Tiếp tục củng cố, phát triển bán buôn, đẩy mạnh hoạt động bán lẻ làm cơ sở nền tảng phát triển bền vững. Duy trì và mở rộng thị trường hiện có trong nước và phát triển ra thị trường nước ngoài.

Mở rộng và đẩy mạnh một cách phù hợp các lĩnh vực Ngân hàng đầu tư (tu vấn, môi giới, kinh doanh chứng khoán, quản lý quỹ đầu tư...); dịch vụ bảo hiểm; các dịch vụ tài chính và phi tài chính khác, bao gồm cả bất động sản thông qua liên doanh với các đối tác nước ngoài.

An toàn và hiệu quả trong kinh doanh là mục tiêu hàng đầu; “Hướng tới

### **3.2.3. Những yếu tố môi trường vi mô**

#### **a. Khách hàng**

Khách hàng của Vietbank Hải Phòng phân thành hai nhóm phổ biến nhất là khách hàng ở thị trường riêng lẻ là các cá nhân và khách hàng ở thị trường bán buôn là các Doanh nghiệp, Công ty, Tổng công ty.

Với truyền thống chuyên phục vụ cho khách hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu trước đây nên Vietbank Hải Phòng chỉ quan tâm đến khách hàng doanh nghiệp, vì vậy khách hàng cá nhân không nhiều và ít được chú trọng. Hiện nay, sự tin tưởng và tín nhiệm của khách hàng thường tập trung ở chi nhánh của các NHTM cổ phần quốc doanh và các NHTM cổ phần ngoài quốc doanh lớn như NHTM Cổ phần Á Châu, NHTM Cổ phần Kỹ Thương, NHTM Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín... Đối với Vietbank Hải Phòng mức độ tín nhiệm của khách hàng trên địa bàn cũng khá cao

Trong thời gian gần đây, khách hàng vay vốn thường yêu cầu ngân hàng hạ lãi suất vay, khách hàng chuyển tiền đòi hỏi giảm các phí giao dịch chuyển tiền. Các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp thường chọn ngân hàng nào cho vay có lãi suất thấp và tiền gửi có lãi suất cao để thực hiện giao dịch. Do đó, Vietbank Hải Phòng phải cạnh tranh quyết liệt với các ngân hàng khác để giữ vững thị trường nhất là trong bối cảnh nền kinh tế còn trì trệ chưa thoát ra khỏi khủng hoảng hiện nay. Hơn nữa, khách hàng có khả năng thay đổi nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng của khách hàng là khá cao vì sự cạnh tranh giành khách hàng của các ngân hàng cũng như các sản phẩm dịch vụ của các ngân hàng cung ứng không có sự khác biệt với nhau.

#### **b. Các đối thủ cạnh tranh**

*Các đối thủ cạnh tranh đang hoạt động:*

Tính đến năm 2022, trên địa bàn Tp.Hải Phòng có hơn 49 chi nhánh Tổ chức tín dụng với nhiều loại hình ngân hàng thương mại, 1 chi nhánh của Quỹ tín dụng nhân dân trung ương (nay là Ngân hàng Hợp tác) và 27 Quỹ tín dụng cơ sở. chưa tính đến một số chi nhánh ngân hàng đã xin được giấy phép mở chi nhánh nhưng do cho hội đủ điều kiện nên tạm thời chưa mở chi nhánh hoạt động

như: NHTM Cổ phần An Bình, NHTM Cổ phần Tiên Phong một ngân hàng xanh, phát triển bền vững vì cộng đồng” là mục tiêu xuyên suốt.

### **3.2.3. Mục tiêu marketing của Vietbank Hải Phòng đến 2025 và tầm nhìn đến 2030**

#### **a. Mục tiêu chung**

Dựa trên định hướng mục tiêu phát triển của hệ thống, Vietbank Hải Phòng cụ thể hóa thành những mục tiêu cụ thể gắn liền với các mảng hoạt động của chi nhánh:

- Giữ vững và gia tăng nguồn vốn huy động. Đặc biệt là tăng tỷ trọng nguồn vốn giá rẻ và ổn định từ các nguồn vốn nhân rồi của các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế. Phát triển nguồn vốn huy động từ dân cư trên địa bàn.
- Tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát, hạn chế nợ xấu, nợ quá hạn. Tập trung nguồn lực quyết liệt xử lý nợ xấu để giảm tỷ lệ nợ xấu.
- Tăng dần tỷ lệ dư nợ cho vay trung và dài hạn/Tổng dư nợ và cân bằng ở mức 20% tổng dư nợ. Tăng tỷ trọng cho vay bán lẻ, tăng thị phần thanh toán xuất nhập khẩu.
- Coi trọng chất lượng dịch vụ, cải thiện các giao dịch về thời gian và các thủ tục tác nghiệp; tăng cường bán chéo các dịch vụ.
- Góp phần tạo dựng uy tín, hình ảnh, vị thế của VIETBANK trên thị trường thể hiện qua chất lượng các dịch vụ cung ứng, chất lượng hoạt động kinh doanh.

#### **b. Mục tiêu marketing**

- Góp phần thực hiện mục tiêu lợi nhuận, mở rộng và phát triển quy mô kinh doanh như:
  - + Thị phần các dịch vụ ngân hàng truyền thống: tín dụng, huy động vốn, thanh toán xuất nhập khẩu, dịch vụ chuyên tiền, ngân quỹ, kiều hối...
  - + Thị phần dịch vụ ngân hàng hiện đại: Internet Banking, Mobile Banking, đơn vị chấp nhận thanh toán thẻ (POS), thẻ tín dụng quốc tế, thẻ ghi nợ quốc tế, thẻ thanh toán đồng thương hiệu liên kết với các doanh nghiệp bán lẻ như Coop mart, Bigc, Aeon Mall thẻ ghi nợ thương hiệu Connect 24...

### **3.3. Phân tích và dự báo môi trường marketing tại Vietbank Hải Phòng**

#### **3.3.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội của Tp. Hải Phòng**

**Hải Phòng** là thành phố cảng quan trọng, trung tâm công nghiệp, cảng biển, đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, văn hóa, y tế, giáo dục, khoa học, thương mại và công nghệ thuộc Vùng duyên hải Bắc Bộ của Việt Nam. Đây là một trong 5 thành phố trực thuộc trung ương tại Việt Nam và một trong 3 đại đô thị đầu tiên của đất nước. Hải Phòng là đô thị loại I, trung tâm cấp vùng và cấp quốc gia. Trong quá khứ, Hải Phòng cũng là nơi có điện đầu tiên ở Việt Nam và Đông Dương.

Hải Phòng xưa xuất phát điểm từ một số tiểu khu duyên hải phân thnh của vùng đất giáp ranh với Quảng Ninh ngày nay. Hải Phòng là nơi có vị trí vô cùng quan trọng và chiến lược của quốc gia, cách Hà Nội 106 km theo Quốc lộ 5A hoặc Xa lộ xuyên Á AH14, về kinh tế, xã hội, công nghệ thông tin và an ninh, quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước, trên hai hành lang – một vành đai hợp tác kinh tế Việt Nam-Trung Quốc. Hải Phòng là đầu mối giao thông đường biển phía Bắc. Với lợi thế cảng nước sâu nên vận tải biển rất phát triển, đồng thời là một trong những động lực tăng trưởng của vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ. Hải Phòng đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, khoa học và kỹ thuật tổng hợp của Vùng duyên hải Bắc Bộ và là một trong hai trung tâm phát triển của Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Hải Phòng có nhiều khu công nghiệp, thương mại lớn và trung tâm dịch vụ, du lịch, giáo dục, y tế và thủy sản của vùng duyên hải Bắc Bộ Việt Nam. Hải Phòng là một cực tăng trưởng của tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc gồm Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh, nằm ngoài Quy hoạch vùng thủ đô Hà Nội. Ngoài ra, Hải Phòng còn giữ vị trí tiền trạm của miền Bắc, nơi đặt trụ sở của Bộ Tư lệnh Quân khu 3, Bộ Tư lệnh Vùng 1 Hải quân và Bộ Tư lệnh Quân chủng Hải quân Việt Nam.

Ông Nguyễn Văn Tùng, Chủ tịch UBND TP. Hải Phòng cho biết, năm 2022, Hải Phòng tiếp tục duy trì đà tăng trưởng, tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) tăng 12,32% so với năm 2021, gấp khoảng 1,5 lần bình quân chung cả

nước, thuộc nhóm dẫn đầu cả nước về tăng trưởng kinh tế. Trong đó, có 14/19 chỉ tiêu kinh tế - xã hội chủ yếu đạt và vượt kế hoạch.

Với bước đệm, nền tảng đó, năm 2023, Hải Phòng tiếp tục lấy chủ đề của năm là “Đẩy mạnh chinh trang, hiện đại hóa đô thị - Xây dựng nông thôn mới kiểu mẫu - Thực hiện chuyên đổi số”. Thành phố xác định, năm 2023 là năm phải tăng tốc thực hiện các mục tiêu của kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2021 - 2025.

Hải Phòng phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng GRDP năm 2023 (giá so sánh năm 2010) tăng khoảng 12,7 - 13% so với năm 2022. Công nghiệp, xây dựng tăng 15,9 - 16,2%; GRDP bình quân đầu người đạt 8.150 USD; Chỉ số Sản xuất công nghiệp tăng khoảng 15%; tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo trong GRDP đạt 46%; tỷ trọng giá trị sản phẩm công nghiệp công nghệ cao trong công nghiệp chế biến, chế tạo đạt 54,26%. Tổng vốn đầu tư toàn xã hội đạt 190.000 tỷ đồng; hàng hóa thông qua cảng đạt 185 triệu tấn; kim ngạch xuất khẩu đạt 31 tỷ USD; thu hút 2 - 2,5 tỷ USD vốn đầu tư nước ngoài; định hướng phát triển kinh tế - xã hội dựa trên 3 trụ cột là công nghiệp công nghệ cao, cảng biển - logistics, thương mại và du lịch.

“Để đạt được các mục tiêu này, Thành phố sẽ tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, tạo môi trường đầu tư thuận lợi, thu hút tối đa và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực cho đầu tư phát triển; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đồng thời, tạo môi trường thông thoáng, thuận lợi nhất cho các nhà đầu tư và giữ vững an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội, đảm bảo an sinh xã hội trên địa bàn; tăng cường ứng dụng khoa học công nghệ, thúc đẩy đổi mới, sáng tạo, chuyên đổi số mạnh mẽ; đẩy mạnh đối ngoại, hội nhập quốc tế, liên kết vùng...”, ông Tùng nhấn mạnh.

### **3.3.2. Những yếu tố thuộc môi trường vĩ mô**

#### ***a. Môi trường kinh tế***

Khủng hoảng tài chính toàn cầu đã tác động không nhỏ đến các doanh nghiệp Việt Nam. Lạm phát, nhiều mặt hàng tăng giá mạnh gây khó khăn cho



nhieu tổ chức kinh doanh trên địa bàn. Chính vì vậy nhiều tổ chức kinh doanh đã hạn chế việc đầu tư mở rộng quy mô, thậm chí giảm quy mô sản xuất.

Kinh tế Việt Nam tăng trưởng hằng năm ở mức 5 - 7%/năm, mức thu nhập của người dân càng ngày càng được cải thiện, do vậy nhu cầu dịch vụ ngân hàng ngày càng lớn.

Là một trong những thành phố cảng quan trọng, Tp. Hải phòng có cảng biển lớn và các khu công nghiệp có sức thu hút lớn các doanh nghiệp, các hộ kinh doanh từ nơi khác đến đầu tư. Hiện Tp. Hải Phòng có nhiều khu công nghiệp, cụm công nghiệp đang hoạt động. Với vị trí địa lý đặc biệt, Hải Phòng có nhiều tiềm năng phát triển các ngành như: Cảng biển nước sâu, lọc hóa dầu, phát triển du lịch...

Tp. Hải Phòng có nhiều chủ trương và giải pháp phát triển kinh tế xã hội như: giải pháp kích thích kinh tế thông qua đầu tư phát triển các dự án, phát triển cơ sở hạ tầng, chăm sóc y tế, đổi mới công nghệ...

với các chính sách khuyến khích đầu tư cùng với các giải pháp cải cách thủ tục hành chính tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư.

Tất cả những điều kiện trên tạo tiền đề quan trọng cho phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng.

**Bảng 3.2. Cơ cấu doanh nghiệp trên địa bàn Tp. Hải Phòng theo quy mô vốn**

Stt	Cơ cấu vốn	Tỷ lệ
1	Vốn < 0,5 tỷ đồng	11,3%
2	0,5 tỷ đồng ≤ Vốn < 1 tỷ đồng	17,4%
3	1 tỷ đồng ≤ Vốn < 5 tỷ đồng	47,6%
4	5 tỷ đồng ≤ Vốn < 10 tỷ đồng	9,7%
5	10 tỷ đồng ≤ Vốn < 50 tỷ đồng	10,4%
6	50 tỷ đồng ≤ Vốn < 200 tỷ đồng	2,8%
7	200 tỷ đồng ≤ Vốn < 500 tỷ đồng	0,6%
8	500 tỷ đồng ≤ Vốn	0,2%

**b. Môi trường công nghệ**

Việt Nam đã có luật giao dịch điện tử. Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt đề án thanh toán không dùng tiền mặt, cũng như đề án hiện đại hóa ngân hàng của ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Cùng với tốc độ phát triển của khoa học công nghệ trên thế giới và những ứng dụng vào Việt Nam của ngành ngân hàng như máy ATM, Internet Banking, POS... đã mở ra cho ngân hàng những lĩnh vực kinh doanh mới như dịch vụ ngân hàng điện tử.

**c. Môi trường chính trị - pháp luật**

Việt Nam được xem là có môi trường chính trị xã hội tương đối ổn định. Điều này sẽ tạo nền tảng vững chắc cho việc phát triển kinh tế của đất nước nói chung và hoạt động ngân hàng nói riêng. Việt Nam đang tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý, xây dựng thêm một số luật mới như luật cạnh tranh và kiểm soát độc quyền trong kinh doanh, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp,...những điều này làm cho hoạt động của ngân hàng cũng

như các khách hàng của ngân hàng sẽ trở nên thuận lợi hơn, bình đẳng hơn và trở nên cạnh tranh hơn.

Hoạt động kinh doanh của Vietbank Hải Phòng chịu sự ảnh hưởng của những quy định liên quan đến chính sách tiền tệ của Chính phủ, của Ngân hàng Nhà nước. Hiện nay việc quy định trần lãi suất huy động tạo nên sự lách luật của các ngân hàng thương mại cổ phần ngoài quốc doanh đã dẫn đến sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng, làm cho thị trường lãi suất bị biến động bất thường, không kiểm soát được.

#### ***d. Môi trường văn hóa***

Vietbank Hải Phòng đóng trên địa bàn Tp. Hải Phòng, có đặc điểm của người dân miền Bắc là tiết kiệm để mua sắm, vì vậy tìm hiểu nhu cầu và tập quán tiêu dùng là điều cần thiết có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Vietbank Hải Phòng. Hơn nữa các yếu tố văn hóa trên có ảnh hưởng sâu sắc đến khách hàng và cũng là môi trường kinh doanh thuận lợi cho Vietbank Hải Phòng nếu biết khai thác được yếu tố tâm lý khách hàng trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh cho riêng mình.

Khách hàng của ngân hàng trên địa bàn Tp. Hải Phòng cũng có khi là thành viên của một nhóm bạn bè, đồng nghiệp, tổ chức kinh tế nào đó. Chính sự tác động của nhóm sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động marketing của Vietbank Hải Phòng nếu biết khai thác yếu tố tâm lý của nhóm, đồng nghiệp của họ và các tổ chức công đoàn.

#### ***e. Môi trường nhân khẩu***

Trong thời gian gần đây dân chúng có xu hướng nhập cư vào thành thị càng nhiều và lao động, việc làm ở các ngành kinh tế quốc doanh, hành chính, sự nghiệp tăng lên. Việc chi tiêu của người tiêu dùng cũng chịu ảnh hưởng lớn đến việc tiết kiệm, nợ nần và khả năng vay tiền. Người dân Hải Phòng luôn lưu giữ các khoản tiết kiệm của họ dưới dạng vàng, tiết kiệm ở ngân hàng, trái phiếu, cổ phiếu hoặc đầu tư bất động sản. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng nếu biết khai thác độ nhạy của tiết kiệm trong dân cư so với các hình thức tiết kiệm khác.

Dân số trên địa bàn Tp. Hải Phòng trong thời gian đến có sự chuyển biến về độ tuổi, tạo ra nhu cầu về sử dụng dịch vụ ngân hàng, nhưng cũng có chuyển dịch về nhu cầu dịch vụ ngân hàng đối với dân cư, hoạt động thanh toán điện tử và thanh toán qua thẻ sẽ tiếp tục tăng.

## KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế hiện đại, cùng với sự đổi mới của nền kinh tế thị trường và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng cùng ngành và khác ngành, để có thể khẳng định mình và để sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao, doanh nghiệp cần nắm vững tình hình hoạt động của mình. Do đó, việc thường xuyên tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp cho các doanh nghiệp thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như xác định được một cách đầy đủ, chính xác nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thông tin có thể đánh giá được tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp. Đó sẽ là căn cứ đáng tin cậy cho các nhà quản trị, các nhà đầu tư ra quyết sách kịp thời, chính xác và đúng đắn cho hoạt động quản lý, đầu tư của mình, nhằm nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín trong giai đoạn 2016 - 2020 đã dần thích ứng, thay đổi phù hợp với cơ chế thị trường. Vì vậy, VietBank luôn hoàn thành các chỉ tiêu, kế hoạch đề ra và kinh doanh có lãi. Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh của VietBank vẫn chưa thực sự ổn định. Do đó, Ngân Hàng cần nỗ lực hơn nữa để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí để từ đó thu lợi nhuận tối đa.

Tác giả với vai trò là đối tượng bên ngoài Ngân Hàng, do vậy việc phân tích hiệu quả kinh doanh của VietBank ở một chừng mực nhất định, tác giả đã giải quyết được yêu cầu và mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Tuy nhiên do hạn chế về không gian, thời gian, cũng như trình độ lý luận và nhận thức của bản thân nên báo cáo không tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp của quý thầy cô, các bạn đọc để bài báo cáo được hoàn thiện hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### TIẾNG VIỆT

1. Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, 2016, Báo cáo tài chính Công ty, Quảng Ninh.
2. Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, 2017, Báo cáo tài chính Công ty, Quảng Ninh.
3. Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, 2018, Báo cáo tài chính Công ty, Quảng Ninh.
4. Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, 2019, Báo cáo tài chính Công ty, Quảng Ninh.
5. Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, 2020, Báo cáo tài chính Công ty, Quảng Ninh.
6. Nguyễn Văn Công, 2017, *Phân tích kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
7. Nguyễn Minh Kiều, 2010, *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, NXB Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
8. Tuyết Nhi, 2020, *Bố trí sử dụng lao động hiệu quả là gì? Tầm quan trọng và mục tiêu*. <https://vietnambiz.vn/bo-tri-su-dung-lao-dong-hieu-qua-la-gi-tam-quan-trong-va-muc-tieu-20200408095739179.htm> (truy cập ngày 9/8/2021)
9. Trịnh Văn Sơn, 2018, *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Huế, Huế.
10. VCBS, 2019, *Các chỉ số phân tích tài chính doanh nghiệp*. <https://vcbs.com.vn/vn/Utilities/Index/53>

### WEBSITE

1. Website của Tổng cục Thống kê: <https://www.gso.gov.vn/>
2. Website của Bộ kế hoạch và Đầu tư: <http://www.mpi.gov.vn/>
3. Website của Trung tâm WTO: <https://trungtamwto.vn/>