

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH

BÙI THỊ NGÀ

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG
SÔNG CỬU LONG CHI NHÁNH PHÚ THỌ**

Chuyên ngành: Quản lý kinh tế

Thái Nguyên - 2013

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Kinh doanh có hiệu quả và việc không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp nói chung cũng như mỗi ngân hàng thương mại nói riêng. Đặc biệt, trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh và hội nhập quốc tế, cùng với việc nâng cao chất lượng sản phẩm, việc tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện rất cần thiết, tối quan trọng để giảm giá thành, giá bán hàng hoá, dịch vụ và cạnh tranh thắng lợi với các đối thủ trong nước và quốc tế.

Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ cũng không nằm ngoài vòng cạnh tranh khốc liệt đó. Là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ, có đặc thù riêng trong hoạt động kinh tế tài chính, nhưng đơn vị này cũng giống như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, đều sử dụng các yếu tố sản xuất như lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động làm yếu tố đầu vào để sản xuất ra những đầu ra dưới hình thức dịch vụ tài chính mà khách hàng yêu cầu. Vì vậy, muốn tồn tại và phát triển thì ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông cửu long chi nhánh Phú Thọ buộc phải hoạt động kinh doanh hiệu quả. Đặc biệt, trong bối cảnh hiện nay, thị trường tài chính phát triển mạnh mẽ, các ngân hàng thành lập ngày càng nhiều, mức độ cạnh tranh ngày càng cao làm cho hoạt động kinh doanh càng trở nên khó khăn hơn, thì hiệu quả kinh doanh cao là mục tiêu phấn đấu có ý nghĩa quyết định sự thành công của mỗi ngân hàng nói chung và ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông cửu long chi nhánh Phú Thọ nói riêng. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân cả chủ quan và khách quan, hoạt động kinh doanh của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông cửu long chi nhánh Phú Thọ thời gian qua còn nhiều khiếm khuyết và hiệu quả chưa cao, cần phải được nghiên cứu thấu đáo và tìm ra các giải pháp khắc phục.

Xuất phát từ ý nghĩa, tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, từ thực trạng của doanh nghiệp, tôi đã lựa chọn đề tài “ *Giải pháp nâng cao hiệu*

quả kinh doanh tại ngân hàng phát triển Nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ” làm đề tài nghiên cứu luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là nghiên cứu lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Trên cơ sở đó, phân tích thực trạng hoạt động và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ, tìm ra nguyên nhân của tình hình và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp này.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là những kiến thức lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại và thực trạng hoạt động cũng như hiệu quả kinh doanh của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu là các hoạt động kinh doanh của ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ trong giai đoạn 2009 -2011.

4. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

4.1 Về mặt lý luận

Góp phần làm rõ hơn những vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại.

4.2 Về mặt thực tiễn

Từ việc phân tích đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh tại ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ cùng nguyên nhân của tình hình đó, tác giả đề tài sẽ đề xuất các giải pháp cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp này. Những giải pháp và kiến nghị đó có cơ sở khoa học và thực tiễn, có tính khả thi chẳng những sẽ góp phần nâng cao hiệu quả

kinh doanh của doanh nghiệp là đơn vị nghiên cứu, mà còn có thể làm tài liệu tham khảo cho nhiều ngân hàng thương mại khác.

5. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu gồm 4 chương:

- Chương 1: Lý luận về hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại và thực tiễn ở Việt Nam.
- Chương 2: Phương pháp nghiên cứu.
- Chương 3: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh tại ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ.
- Chương 4: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long chi nhánh Phú Thọ.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ THỰC TIỄN Ở VIỆT NAM

1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế, hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng, có vị trí quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Ở mỗi nước có một cách định nghĩa riêng về ngân hàng thương mại.

Ở Mỹ: ngân hàng thương mại là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp các dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính.

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

Ở Ấn Độ: ngân hàng thương mại là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ và đầu tư.

Ở Thổ Nhĩ Kỳ: ngân hàng thương mại là hội trách nhiệm hữu hạn thiết lập nhằm mục đích nhận tiền ký thác và thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, nghiệp vụ công hối phiếu, chiết khấu và những hình thức vay mượn khác... Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM:

Ở Việt Nam: Theo pháp lệnh ngân hàng ngày 23-5-1990 ghi rõ:” Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà nghiệp vụ thường xuyên và chủ yếu là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

Luật các tổ chức tín dụng được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16 tháng 6 năm 2010, định nghĩa: ***Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này***

nhằm mục tiêu lợi nhuận. [Nguồn: Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 ngày 16 tháng 6 năm 2010, điều 4, khoản 3].

Luật này còn định nghĩa: ***Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp thực hiện một, một số hoặc tất cả các hoạt động ngân hàng. Tổ chức tín dụng bao gồm ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân.*** [Nguồn: Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 ngày 16 tháng 6 năm 2010, điều 4, khoản 1].

Có thể nói, trong các loại hình tổ chức tín dụng thì NHTM là loại hình ngân hàng hoạt động mạnh nhất và đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh tiền tệ hiện nay.

1.1.2 Các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại

Nhìn chung NHTM có ba chức năng cơ bản theo sau đây:

Chức năng trung gian tín dụng: Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của NHTM. Khi thực hiện các chức năng trung gian tín dụng, NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa người thừa vốn và người có nhu cầu về vốn. Với chức năng này, NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất nhận gửi và lãi suất cho vay góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền và người đi vay. Nếu không có khâu trung gian này thì những người có tiền nhàn rỗi rất khó khăn để gặp gỡ người có nhu cầu vay và cũng khó biết phải đầu tư như thế nào cho có lợi.

Chức năng trung gian thanh toán: Ở đây NHTM đóng vai trò là thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân, thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu từ bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ. Các NHTM cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán tiện lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể lựa chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi,

mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người phải thanh toán dù ở gần hay xa mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy, các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí tiền, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

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

1.1.3. Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại

1.1.3.1 Hoạt động huy động vốn

Ngân hàng thương mại huy động vốn dưới các hình thức sau:

- Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài.
- Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và các tổ chức tín dụng nước ngoài.
- Vay vốn ngắn hạn của Ngân hàng Nhà nước.
- Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

1.1.3.2 Hoạt động cho vay và dịch vụ tín dụng

Đây là **hoạt động chủ yếu** của NHTM bởi hoạt động này tạo ra thu nhập chính cho NHTM và chiếm tỷ trọng lớn. Hoạt động cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức sau:

Cho vay: Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Cho vay trung hạn, dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và phục vụ đời sống.

Bảo lãnh: Đó là hoạt động mà các NHTM cung cấp các dịch vụ bảo lãnh cho các cá nhân, tổ chức như: bảo lãnh cho vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và khả năng tài chính của mình đối với bên nhận bảo lãnh.

Chiết khấu: Các NHTM được chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác khi các cá nhân, tổ chức có yêu cầu.

Cho thuê tài chính: Các NHTM có thể hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính riêng nhưng phải thực hiện theo Nghị định của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính.

1.1.3.3 Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

- Cung cấp các phương tiện thanh toán.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và ngoài nước cho khách hàng.
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ và chi hộ.
- Thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng.
- Tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng.
- Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.

1.1.3.4 Các hoạt động khác

Ngoài các hoạt động kể trên các NHTM còn thực hiện một số hoạt động khác bao gồm:

Góp vốn và mua cổ phần: Các NHTM được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác trong nước theo quy định của pháp luật. Ngoài ra, ngân hàng thương mại còn được góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài để thành lập ngân hàng liên doanh.

Tham gia thị trường tiền tệ: Ngân hàng thương mại được tham gia thị trường tiền tệ, theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, thông qua các hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ.

Kinh doanh ngoại hối: Là hoạt động mà các NHTM dùng đồng tiền nước này để kinh doanh ngoại tệ và vàng trên thị trường trong nước và quốc tế mang lại thu nhập dưới hình thức chênh lệch giá.

Ủy thác và nhận uỷ thác: Ngân hàng thương mại có thể được uỷ thác, nhận uỷ thác làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, bao gồm cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

Cung ứng các dịch vụ bảo hiểm: Hiện nay do các quy định của Việt Nam chưa cho phép các ngân hàng cung cấp trực tiếp các dịch vụ Bảo hiểm nên các ngân hàng thường cung cấp dịch vụ này cho chính các khách hàng của mình thông qua các thoả thuận đại lý cho các hãng Bảo hiểm và hưởng phí hoa hồng đại lý từ các hãng Bảo hiểm.

Tư vấn tài chính: Cung cấp các dịch vụ tư vấn về lĩnh vực tài chính tiết kiệm, đầu tư, thuế, các kế hoạch tài chính và các cơ hội kinh doanh trong và ngoài nước cho cá nhân và các tổ chức.

Bảo quản vật có giá: Thực hiện các dịch vụ lưu trữ vàng và các vật có giá khác trong kho bảo quản và các giấy tờ ghi nhận các tài sản ký gửi của khách hàng chính là tiền thân của các loại séc bảo chi và thẻ tín dụng ngày nay.

Cung cấp các dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán: Ngân hàng hoạt động như một ngân hàng môi giới chứng khoán thực sự, đứng ra tổ chức bán các dịch vụ môi giới chứng khoán mua và bán cho những khách hàng có nhu cầu mà không cần thông qua bất cứ người môi giới chứng khoán nào.

1.1.4 Đặc điểm của ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại cũng có những đặc điểm chung giống như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế. Tuy nhiên, khác với các doanh nghiệp khác, NHTM là loại hình doanh nghiệp đặc biệt thể hiện qua các đặc điểm sau:

- Vốn và tiền vừa làm phương tiện, vừa làm mục đích kinh doanh nhưng đồng thời cũng là đối tượng kinh doanh của NHTM. Và chính đặc điểm này sẽ bao trùm hơn và rộng hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác.

- Ngân hàng Thương mại kinh doanh chủ yếu bằng vốn của người khác. Vốn tự có của NHTM chiếm một tỷ lệ rất thấp trong tổng nguồn vốn hoạt động, nên việc kinh doanh của NHTM luôn gắn liền với một rủi ro mà ngân hàng buộc phải chấp nhận với một mức độ bảo hiểm nhất định. Bởi vì trong hoạt động kinh doanh hằng ngày của mình, NHTM không những phải đảm bảo nhu cầu thanh toán, chi trả như mọi loại hình doanh nghiệp khác, mà còn phải đảm bảo tốt nhu cầu chi trả tiền gửi cho khách hàng. Từ đó cho thấy tính thanh khoản của NHTM có ý nghĩa cực kỳ quan trọng.

- Hoạt động kinh doanh của NHTM có liên quan đến nhiều mặt, nhiều lĩnh vực hoạt động và nhiều đối tượng khách hàng khác nhau. Do đó, tình hình tài chính của NHTM có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, tâm lý người dân, cũng như của cả nền kinh tế. Chính vì vậy, việc phân tích đánh giá thực trạng tài chính của NHTM không chỉ là nhu cầu cấp thiết phục vụ cho hoạt động quản lý của chính nhà quản trị ngân hàng mà còn là đòi hỏi mang tính bắt buộc của ngân hàng trung ương...

- Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động chứa nhiều rủi ro, bởi lẽ nó tổng hợp tất cả các rủi ro của khách hàng, đồng thời rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng có thể gây ảnh hưởng lớn cho nền kinh tế hơn bất kỳ rủi ro của loại loại hình doanh nghiệp nào vì tính chất lây lan có thể rung chuyển toàn bộ hệ thống kinh tế. Do đó, trong quá trình hoạt động của NHTM phải thường xuyên cảnh giác, nghiên cứu phân tích, đánh giá, dự báo và có những biện pháp phòng ngừa từ