

KHOA TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

**HIỆU QUẢ KINH DOANH
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT
NAM**

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC NGÂN HÀNG

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam ban đầu chủ yếu có quy mô nhỏ, năng lực tài chính yếu, mới chỉ chú trọng vào cung cấp một số các dịch vụ và sản phẩm chuyên biệt của ngân hàng cho thị trường nội địa. Sau khi hội nhập, mở cửa thương mại đã dẫn đến sự gia tăng trong cạnh tranh giữa các ngân hàng nội địa và ngân hàng nước ngoài. Quá trình phát triển nhanh đã kéo theo những hệ lụy cho hệ thống ngân hàng Việt Nam, như: hệ số nợ xấu cao, sở hữu chéo của ngân hàng lớn, trong khi số lượng các ngân hàng nước ngoài ngày càng tăng lên mạnh mẽ thì chất lượng của các ngân hàng nội địa lại có xu hướng giảm sút. Từ đây, để có thể tăng được lợi nhuận, một số ngân hàng Việt Nam đã lựa chọn cách nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như dịch vụ của mình cho khách hàng. Hai chiến lược được các ngân hàng Việt Nam lựa chọn đó là sáp nhập, hội nhập và mua bán lại (M&A); hoặc là đa dạng hóa và nâng cao năng lực tài chính của mình.

Là một trong những NHTM hàng đầu của Việt Nam về quy mô, về sự đa dạng số lượng và chất lượng trong sản phẩm và dịch vụ cung ứng, Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) luôn đi đầu, bắt kịp với xu thế của thị trường. Tuy nhiên, để có thể cạnh tranh với những ngân hàng nước ngoài, đạt được mục tiêu hướng ra các nước trong khu vực và thế giới, Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam cần không ngừng nâng cao khả năng tài chính, nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình.

Từ năm 2007-2018, BIDV đã trải qua ba biến cố lớn: khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008; thực hiện cổ phần hóa gia tăng vốn của mình năm 2012, thực hiện sáp nhập NHTMCP Phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long- MHB năm 2015. Những mốc lịch sử này đã tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của BIDV. Là một trong tứ trụ của NHTM Việt Nam, ngân hàng thương mại cổ phần Đầu Tư và Phát triển Việt Nam cần phải đưa ra những giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, từ đó gia tăng khả năng cạnh tranh, vị thế, đáp ứng được tiêu chuẩn của khu vực và thế giới trong quá trình hoạt động. Xuất phát từ thực tiễn trên, tác giả lựa chọn: ***“Hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam”*** làm đề tài nghiên cứu luận án tiến sĩ.

2. Tổng quan nghiên cứu

2.1. Các nghiên cứu trong nước liên quan tới hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

- Nghiên cứu về giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHTM
- Nghiên cứu về những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của các NHTM
- Nghiên cứu về nâng cao hiệu quả kinh doanh của một số nghiệp vụ chủ yếu của các NHTM

2.2. Nghiên cứu nước ngoài về các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

- Nghiên cứu định lượng về những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của NHTM
- Nghiên cứu và so sánh, đánh giá về hiệu quả kinh doanh của NHTM các nước với nhau.

2.3. Tổng hợp các vấn đề đã được nghiên cứu và và khoảng trống nghiên cứu cho luận án

2.3.1. Các vấn đề đã được nghiên cứu

Qua tổng kết các nghiên cứu trong và ngoài nước về hiệu quả kinh doanh của NHTM cho thấy:

Với các nghiên cứu trong nước: Các nghiên cứu trong nước đã làm rõ được những vấn đề cơ bản về NHTM, như: đặc điểm, hoạt động của NHTM, hiệu quả kinh doanh của NHTM, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của NHTM qua các góc độ (ROA, ROE, lợi nhuận sau thuế). Từ đây, nghiên cứu sinh có thể kế thừa được những nội dung về mặt cơ sở lý luận của các nghiên cứu đi trước, cũng như có thể kế thừa được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM đã được đề cập tới trước đó.

Với các nghiên cứu nước ngoài: Các nghiên cứu đã chỉ rõ được tác động của các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả của NHTM, đồng thời nhiều mô hình được đưa ra đánh giá tới các khía cạnh khác nhau của NHTM. Các nghiên cứu đã đưa ra kết luận rằng ở các quốc gia khác nhau, tại các thời điểm khác nhau và phụ thuộc vào quy mô của các NHTM, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của NHTM sẽ khác nhau, có thể là ảnh hưởng cùng chiều hoặc ngược chiều

2.3.2. Khoảng trống nghiên cứu

Thứ nhất, phần lớn các nghiên cứu nước ngoài mang tính định lượng, trong khi các nghiên cứu trong nước vẫn mang tính định tính là chủ yếu. Một số nghiên cứu định lượng trong nước đã được thực hiện gần đây tuy nhiên vẫn còn những hạn chế về phạm vi, về nhân tố ảnh hưởng.

Thứ hai, các công trình nghiên cứu đã đánh giá khái quát được tình hình hoạt động kinh doanh của NHTM, có thể đánh giá cụ thể cho từng hoạt động của các NHTM. Tuy nhiên, các nghiên cứu vẫn chưa đưa ra được sự đánh giá toàn diện cho hiệu quả hoạt động của NHTM trên khía cạnh định tính và định lượng.

Thứ ba, điều kiện môi trường quốc tế, môi trường quốc gia và xu thế phát triển của NHTM cũng dần thay đổi với sự phát triển của khoa học công nghệ. Các tiêu thức đánh giá về hiệu quả hoạt động cũng như tình hình áp dụng những tiêu chuẩn quốc tế mới cho các NHTM (như Basel II) cũng chưa được chú trọng đề cập tới trong các đề tài.

Từ đó, luận án định hướng tiếp tục nghiên cứu với phạm vi được mở rộng hơn về nâng cao hiệu quả kinh doanh của các NHTM Việt Nam, đồng thời đi sâu tìm hiểu về nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam. Đồng thời, thông qua sử dụng mô hình định lượng để nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả kinh doanh của các NHTM Việt Nam, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTM Việt Nam nói chung, cho NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam nói riêng

3. Mục đích nghiên cứu

- Nghiên cứu cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của NHTM, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các NHTM. Nghiên cứu kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả kinh doanh của các NHTM trên thế giới và một số ngân hàng thương mại trong nước.

- Nghiên cứu thực trạng, phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018. Sử dụng mô hình phân tích định lượng để làm rõ kết quả đạt được và hạn chế về hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam, làm rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các NHTM Việt Nam trong thời gian qua.

- Đề xuất một số giải pháp, kiến nghị góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam trong những năm tới.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu:* Là hiệu quả kinh doanh của NHTM.

- *Phạm vi nghiên cứu:* Tập trung nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018. Luận án chọn phạm vi nghiên cứu trong giai đoạn này do đây là thời kỳ NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam có những chính sách đổi mới, kết hợp với những thay đổi trong chính sách của Việt Nam trong thời kỳ hội nhập quốc tế. Bên cạnh đó, nguồn số liệu của thời kỳ nghiên cứu này có tính đồng bộ được đảm bảo, đầy đủ cũng như độ tin cậy cao.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Luận án kết hợp phương pháp định tính và phương pháp định lượng để đánh giá hiệu quả kinh doanh cũng như phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

- *Phương pháp định tính:* Luận án sử dụng phương pháp thống kê thu thập số liệu, tiến hành phân tích lập bảng biểu, đồ thị, biểu đồ để mô tả; thực hiện so sánh, quy nạp, tổng hợp, phân tích định tính kết hợp giữa lý luận và thực tiễn cùng tham khảo các tài liệu để thực hiện nghiên cứu nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

+ Phương pháp thu thập số liệu: Luận án sử dụng số liệu thứ cấp. Thu thập số liệu về báo cáo tài chính, báo cáo thường niên của BIDV và một số ngân hàng thương mại lớn của Việt Nam qua nguồn Finance.stock.vn.

+ Phương pháp nghiên cứu và xử lý số liệu: Luận án kế thừa, thu thập, tổng hợp, phân tích và đánh giá các tài liệu nghiên cứu trước đó để đưa ra phân cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Luận án sử dụng phương pháp phân tích tổng hợp; thông qua sử dụng các thông tin, báo cáo của các ngân hàng thương mại thực hiện đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại. Luận án đồng thời kết hợp phương pháp so sánh để tiến hành nghiên cứu so sánh về thực trạng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại theo thời gian.

- *Phương pháp định lượng:* Luận án sử dụng cơ sở dữ liệu thu thập được từ các báo cáo của các NHTM, NHNN, NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam, các bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh trong báo cáo thường niên của các NHTM để hình thành số liệu sử dụng trong phân tích. Sử dụng mô hình kinh tế lượng để đánh

giá hiệu quả hoạt động của NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam (mô hình hồi quy Tobit, phân tích bao dữ liệu DEA).

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn

- Hệ thống và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh của các NHTM và các nhân tố ảnh hưởng.

- Phân tích thực trạng và đánh giá hiệu quả hoạt động của NHTMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam dựa trên phương pháp phân tích định tính và định lượng để làm rõ những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam.

- Đề xuất các giải pháp hoàn thiện khung chính sách trong quản lý và điều hành của ngành ngân hàng Việt Nam, giải pháp để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam giai đoạn đến năm 2025 và 2030.

7. Đóng góp mới của luận án

* *Về mặt lý luận:* Luận án đã hệ thống hóa và làm rõ một số lý luận cơ bản về NHTM, về hiệu quả kinh doanh của NHTM, những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của NHTM; và những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của NHTM. Luận án đồng thời tổng hợp kinh nghiệm của các NHTM của các nước trên thế giới về hiệu quả kinh doanh, từ đó rút ra bài học cho BIDV.

* *Về mặt thực tiễn:*

Thứ nhất, nghiên cứu kinh nghiệm của một số ngân hàng trong nước và quốc tế để rút ra được một số bài học kinh nghiệm cho BIDV, như: phát triển lĩnh vực bán lẻ để gia tăng lợi nhuận cũng như khả năng cạnh tranh cho BIDV trong giai đoạn tới. Phát triển các dịch vụ, sản phẩm công nghệ cao nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng trong bối cảnh cuộc cách mạng 4.0 để gia tăng hiệu quả kinh doanh của NHTM.

Thứ hai, làm sáng tỏ được thực trạng hiệu quả kinh doanh của BIDV trong 12 năm, đánh giá được hiệu quả kinh doanh của BIDV theo ba mốc lớn của BIDV: (1) trước và sau khi khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008; (2) trước và sau khi thực hiện cổ phần hóa 2012; (3) trước và sau khi sáp nhập MHB 2015. Bên cạnh đó, thông qua phương pháp DEA, luận án đã nghiên cứu và so sánh hiệu quả kinh doanh của BIDV với 8 NHTMCP lớn của Việt Nam, từ đó chỉ rõ hiệu quả hoạt động của BIDV đã đạt được tối ưu trong quá trình hoạt động khi so sánh với các đối thủ hay chưa.

Thứ ba, luận án đã đề xuất một số giải pháp mới dựa trên những hạn chế và nguyên nhân mà BIDV phải đối mặt khi nỗ lực cải thiện hiệu quả kinh doanh của mình. Các giải pháp được chia theo những nhóm liên quan tới: gia tăng chất lượng nguồn nhân lực; nâng cao khả năng sinh lời; và nâng cao khả năng tín dụng, thanh khoản của BIDV.

8. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục chữ viết tắt, danh mục bảng biểu, đồ thị, hình vẽ và các phụ lục, tài liệu tham khảo, nội dung luận án được trình bày trong 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về ngân hàng thương mại và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Trong phạm vi luận án, ngân hàng thương mại tại Việt Nam được hiểu là: “*tổ chức kinh doanh tiền tệ và tín dụng, mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi, cho vay và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế*”.

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

1.1.2.1. Hoạt động tạo lập nguồn

NHTM tạo lập nguồn vốn từ ba nguồn cơ bản: nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn tiền gửi, nguồn vốn đi vay. Ngoài ba nguồn này NHTM có thể tạo lập từ nguồn vốn khác (như phát hành chứng khoán, phát hành các giấy tờ có giá).

1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn

NHTM sử dụng nguồn vốn đã được tạo lập ở trên vào một số hoạt động, có thể kể đến là: hoạt động ngân quỹ, hoạt động cấp tín dụng (là hoạt động chiếm tỷ trọng lớn nhất), hoạt động đầu tư, hoạt động khác.

1.1.2.3. Hoạt động trung gian hưởng hoa hồng thương mại

Có thể coi những hoạt động này là những hoạt động phi tín dụng, được cấu thành bởi những hoạt động: hoạt động ngân hàng điện tử, dịch vụ ngoại hối, dịch vụ bảo lãnh, dịch vụ thanh toán chuyển tiền.

1.2. TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh ngân hàng thương mại

Tổng hợp từ nhiều quan niệm về hiệu quả kinh doanh NHTM, trong phạm vi nghiên cứu của luận án nghiên cứu sinh cho rằng: *Hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại là biểu hiện của mối quan hệ giữa kết quả kinh tế và chi phí của ngân hàng. Mối quan hệ này có thể phản ánh theo chỉ tiêu tuyệt đối (theo chiều sâu, chiều rộng); hoặc phản ánh qua chỉ tiêu tương đối (theo không gian và thời gian) giữa kết quả kinh tế và chi phí của ngân hàng thương mại.*

1.2.2. Bản chất hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

Hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại về bản chất luôn bao gồm hai khía cạnh, là: hiệu quả kinh tế được phản ánh qua giá trị lợi ích kinh tế ngân hàng đạt được; và hiệu quả xã hội được thể hiện qua các mục tiêu xã hội ngân hàng đạt được. Hai khía cạnh hiệu quả luôn có mối quan hệ qua lại, đan xen với nhau. Đồng thời, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng còn được phân tích theo hai khía cạnh hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài khi liên quan tới yếu tố thời gian. Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài cũng phản ánh các mục tiêu ngân hàng hướng tới.

1.2.3. Nội dung hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.3.1. Khả năng sinh lời

NHTM với mục tiêu theo đuổi lợi nhuận do vậy trong quá trình kinh doanh, họ cố gắng đạt được tối đa hóa doanh thu và tối thiểu hóa chi phí. Nói cách khác, NHTM hướng tới mục đích đạt được các khoản thu nhập thuần dương từ hoạt động tín dụng, hoạt động đầu tư, hoạt động phi tín dụng.

1.2.3.2. An toàn

Hoạt động của NHTM gắn liền với rủi ro, có sự đa dạng về rủi ro (rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro môi trường,...), từ đây đòi hỏi yếu tố an toàn cần được ưu tiên trong quá trình hoạt động của NHTM. An toàn của NHTM được phản ánh qua một số các khía cạnh, như: an toàn tín dụng, an toàn về khả năng thanh khoản.

1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.4.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của ngân hàng thương mại

** Nhóm chỉ tiêu phản ánh thu nhập của NHTM*

- Tốc độ tăng trưởng thu nhập
- Cơ cấu thu nhập và tốc độ tăng trưởng từng loại thu nhập

** Nhóm chỉ tiêu đánh giá chi phí của NHTM*

- Tốc độ gia tăng chi phí
- Cơ cấu chi phí và tốc độ tăng trưởng từng loại chi phí

** Nhóm chỉ tiêu thu nhập thuần của NHTM*

- Thu nhập thuần từ lãi.
- + Tốc độ tăng trưởng thu nhập thuần từ lãi .
- + Tỷ lệ chênh lệch lãi ròng (NIM).
- Thu nhập thuần ngoài lãi.

- + Tốc độ tăng trưởng thu nhập thuần từ hoạt động phi tín dụng
- + Thu nhập ngoài lãi cận biên (NII)
- * *Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của NHTM*
- Các khoản lợi nhuận: lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế (LNST).
- Tốc độ tăng trưởng LNST
- Chỉ tiêu đánh giá tỷ suất lợi nhuận
- + Chỉ tiêu đánh giá tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)
- + Chỉ tiêu đánh giá tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)
- * *Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý*
- Tổng thu nhập/tổng tài sản
- Tổng chi phí/tổng tài sản
- Tỷ lệ chi phí với thu nhập

1.2.4.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá an toàn tài chính và khả năng thanh khoản

- * *Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh khoản*
- Tỷ lệ dự trữ thanh khoản
- Hệ số đảm bảo tiền gửi
- Tỷ lệ thanh khoản của tài sản
- Tỷ lệ dư nợ cho vay so với tài sản
- Tỷ lệ dư nợ cho vay so với tiền gửi (LTDR)
- * *Nhóm chỉ tiêu an toàn về tài chính*
- Tỷ lệ an toàn vốn tự có (CAR)
- Tỷ lệ nợ quá hạn
- Tỷ lệ nợ xấu
- Tỷ lệ quỹ dự phòng rủi ro/ nợ xấu (LLR)
- Mức độ tổn thất
- Hiệu suất sử dụng vốn (H_1, H_2)

1.2.4.3. Nhóm chỉ tiêu định tính

- Giải thưởng thương hiệu
- Giải thưởng về công nghệ, sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.2.5.1. Các nhân tố khách quan

- Môi trường kinh tế, chính trị và xã hội trong và ngoài nước
- Môi trường pháp lý
- Mức độ phát triển của nền kinh tế
- Thu nhập của người dân
- Tập quán xã hội
- Sự phát triển của khoa học công nghệ
- Đối thủ cạnh tranh

1.2.5.2. Các nhân tố chủ quan

- *Năng lực tài chính của ngân hàng thương mại*
- *Năng lực quản trị, điều hành*
- *Khả năng ứng dụng tiến bộ công nghệ*
- *Năng lực, trình độ, chất lượng của người lao động*
- *Chiến lược kinh doanh*
- *Phương thức phân phối*

1.3. KINH NGHIỆM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ BÀI HỌC CHO CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM

1.3.1. Kinh nghiệm của ngân hàng Công Thương Trung Quốc - ICBC và các Ngân hàng thương mại Trung Quốc

- Chủ động đầu tư vào khoa học công nghệ, coi đó là nhân tố then chốt ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh và mở rộng quy mô hoạt động của bản thân ngân hàng.

- Chủ động kết hợp với các Fintech và tự sáng tạo cung ứng sản phẩm, dịch vụ thanh toán cho mình.

- Xây dựng các chiến lược kinh doanh trong trung và dài hạn, chuyển đổi mô hình kinh doanh theo hướng phát triển kinh tế, tài chính cũng như phù hợp với nhu cầu của khách hàng làm chiến lược trọng tâm, cốt lõi.

- Cân bằng các yếu tố tài sản và vốn; chất lượng và lợi ích; chi phí và hiệu quả.

1.3.2. Ngân hàng thương mại Rakyat Indonesia (BRI)- Indonesia

- Xây dựng chiến lược phát triển riêng cho ngân hàng.
- Thực hiện chuyển đổi tập trung vào lĩnh vực bán lẻ vừa và nhỏ.

1.3.3. Ngân hàng thương mại Siam -Thái Lan

- Xây dựng mối quan hệ với khách hàng của ngân hàng.

- Xây dựng một chiến lược về phát triển các sản phẩm đặc trưng và dịch vụ chiến lược.

- Tập trung vào khách hàng nhỏ lẻ thay vì doanh nghiệp.
- Nâng cao, cải thiện chất lượng đội ngũ quản lý.

1.3.4. Bài học kinh nghiệm cho Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Thứ nhất, phát triển các dịch vụ, sản phẩm vốn có; đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ công nghệ cao.

Thứ hai, xây dựng mối quan hệ với khách hàng.

Thứ ba, xây dựng chiến lược phát triển trong trung và dài hạn gắn phát triển bền vững, chuyên sâu.

Thứ tư, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Thứ năm, chủ động gia tăng khả năng cạnh tranh về khoa học công nghệ.

Thứ sáu, phát triển lĩnh vực bán lẻ, khách hàng cá nhân.

Kết luận chương 1

Như vậy có thể thấy, hiệu quả kinh doanh của NHTM có nhiều cách hiểu khác nhau, dưới nhiều góc độ (như hiệu quả kinh tế, hiệu quả kỹ thuật,...). Cũng từ đó, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của NHTM sẽ thay đổi theo từng góc nhìn đó, cũng như các nhân tố chính ảnh hưởng sẽ thay đổi cùng. Ngoài ra, hiệu quả kinh doanh của các NHTM được đánh giá không chỉ dựa trên phương pháp định tính, các phương pháp định lượng nghiên cứu ngày càng đa dạng, với nhiều mô hình, phương thức mới được đưa ra để phù hợp với sự thay đổi trong hoạt động của các NHTM.

Qua chương 1, tác giả đã làm rõ được những cơ sở lý luận chung về ngân hàng thương mại, tổng quan chung về hiệu quả kinh doanh của ngân hàng qua các nội dung như: nội dung hiệu quả kinh doanh; các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh; các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của ngân hàng (bao gồm nhóm nhân tố bên trong và nhóm nhân tố bên ngoài). Chương 1 của luận án cũng đã đưa ra được kinh nghiệm nâng cao hiệu quả kinh doanh của một số ngân hàng trên thế giới, từ đó gợi ý một số bài học mà ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam có thể kế thừa và phát triển trong quá trình gia tăng hiệu quả kinh doanh của mình.

Từ những cơ sở lý thuyết được làm rõ trong chương 1, thực trạng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam sẽ được nghiên cứu sinh phân tích trong chương 2.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam

Được hình thành từ năm 1957, trải qua hơn 60 năm xây dựng và phát triển BIDV tính đến nay có vốn điều lệ 34.187 tỷ đồng (bao gồm 32.573 tỷ đồng vốn Nhà nước, 1.614 tỷ đồng vốn của nhà đầu tư), hoạt động trong các lĩnh vực: ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, đầu tư tài chính. Quy mô ngày được mở rộng với 191 chi nhánh trên toàn thế giới, 871 phòng giao dịch, 1822 máy ATM và 15.962 điểm giao dịch POS.

Giai đoạn 2007-2018 BIDV đã trải qua ba mốc lịch sử: khủng hoảng tài chính toàn cầu (2008), thực hiện cổ phần hóa (2012), sáp nhập TMCP Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHB) (2015).

2.1.2. Nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam

BIDV có tỷ trọng nguồn vốn nợ phải trả chiếm chủ yếu (trên 93%), vốn chủ sở hữu thực hiện đúng vai trò của mình là bảo đảm tính an toàn cho NHTM. Với tỷ trọng này, BIDV đã thực hiện đúng với nguyên tắc huy động vốn của ngành ngân hàng khi nghiêng về huy động từ các nguồn vốn bên ngoài. Trong giai đoạn nghiên cứu, mặc dù nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn nợ phải trả có sự biến động lớn, nhưng khoảng cách tỷ trọng của hai nguồn vốn này gần như không thay đổi.

Nguồn vốn nợ phải trả được cấu tạo chủ yếu từ tiền gửi của khách hàng, trong khi vốn điều lệ là thành phần chính của nguồn vốn chủ sở hữu. Trong 12 năm nghiên cứu, các thành phần cấu tạo của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu có sự biến động nhưng không quá mạnh. BIDV dần có sự chuyển biến trong huy động tiền gửi của khách hàng, dần có xu hướng nghiêng về huy động tiền gửi của khách hàng cá nhân và đối tượng khác thay vì của các tổ chức kinh tế như trước năm 2010.

2.1.3. Tình hình tài sản của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam

Tài sản của BIDV có sự gia tăng mạnh trong 12 năm (2007-2018) với tốc độ gia tăng là 542,07%, đặc biệt sau khi sáp nhập với MHB. BIDV luôn là một trong những NHTM có tổng tài sản ở mức lớn nhất, đặc biệt từ năm 2015 BIDV vươn lên là NHTMCP dẫn đầu về tổng tài sản trong các ngân hàng thương mại lớn của Việt Nam. Tuy nhiên, BIDV cần chú ý đến sự tăng trưởng của tổng tài sản một cách hợp lý để tránh những tác động của thị trường đến hoạt động kinh doanh của mình, do quy mô tổng tài sản càng lớn, rủi ro đi cùng sẽ càng cao. Tổng tài sản của BIDV được cấu tạo chủ yếu từ cho vay và ứng trước khách hàng (trên 60%), thể hiện tài sản có của BIDV có cơ cấu không đồng đều.

2.1.4. Các hoạt động khác

- Phát triển kênh phân phối truyền thống: chi nhánh, phòng giao dịch.
- Phát triển kênh phân phối hiện đại: máy ATM và POS.
- Phát triển công nghệ cao để cung cấp sản phẩm và dịch vụ của mình đến cho khách hàng: máy chủ; thiết bị mạng, truyền thông; mạng LAN,...
- Gia tăng số lượng và chất lượng người lao động trong toàn hệ thống của BIDV.

2.2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.2.1. Khả năng sinh lời của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam

2.2.1.1. Thu nhập thuần ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018

Thu nhập của BIDV chủ yếu đến từ các hoạt động truyền thống tín dụng khi tỷ trọng của thu nhập lãi thuần chiếm chủ yếu trong tổng thu nhập thuần của NHTM. Mang lại nguồn thu lớn thứ hai và ba cho BIDV lần lượt là từ thu nhập hoạt động khác và thu nhập từ hoạt động dịch vụ. Các hoạt động đầu tư của BIDV chưa thực sự đem lại nguồn thu đáng kể, thậm chí một số khoản đầu tư còn mang lỗ cho ngân hàng. Trong thời gian nghiên cứu của luận án, thu nhập lãi thuần của BIDV còn chiếm tỷ trọng rất lớn, chủ yếu đều trên 70% tổng thu nhập thuần trước thuế. BIDV trong giai đoạn này chủ yếu vẫn thực hiện hoạt động truyền thống của mình là tín dụng, các hoạt động ngoài lãi vẫn chưa được BIDV chú trọng nhiều.

2.2.1.2. Các chỉ tiêu lợi nhuận và sinh lời của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018

** Lợi nhuận*

Nhìn chung lợi nhuận sau thuế của BIDV có xu hướng gia tăng dần đều theo thời gian, trừ hai năm 2011 và 2016 có sự sụt giảm nhẹ trong tốc độ tăng trưởng.

** Các chỉ tiêu khả năng sinh lời (ROA, ROE) của BIDV giai đoạn 2007-2018*

BIDV đã có sự biến động về ROA và ROE khá rõ rệt trong các năm. Lợi nhuận sau thuế, tổng tài sản và tổng vốn chủ sở hữu có sự biến động mạnh từ năm 2007 đến 2018 đã ảnh hưởng trực tiếp đến ROA và ROE. Cả hai chỉ tiêu đều có dấu hiệu giảm, đặc biệt từ năm 2015 đến 2018 do sự tăng đột biến của tổng tài sản đã vượt quá xa so với tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu. Đến cuối năm 2018, cả ROA và ROE của BIDV so với các đối thủ cạnh tranh lớn trong nước là tương đối kém.

** Các chỉ tiêu hiệu quả quản lý*

- Thu nhập của BIDV: Thu nhập của BIDV có cơ cấu không đồng đều và biến động khá mạnh trong 12 năm. Tỷ trọng chính của tổng thu nhập đến từ thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự (luôn trên 82%). Xếp phía sau là thu nhập từ hoạt động khác và thu từ dịch vụ.

- Chi phí của BIDV: Tương ứng với thu nhập, khoản chi phí chủ yếu của BIDV là chi phí lãi và các khoản chi phí tương tự. Bên cạnh đó, với quy mô lớn, số lượng nhân viên nhiều đã khiến cho khoản chi hoạt động (chủ yếu chi trả lương) chiếm tỷ trọng thứ hai, vượt qua chi phí hoạt động khác và chi phí dịch vụ liên quan.

- Tổng vốn/tổng tài sản: Chỉ tiêu này có xu hướng giảm dần bắt đầu từ năm 2010. Sự khó khăn của nền kinh tế cùng với hoạt động sáp nhập MHB đã kéo dài khoảng cách tăng trưởng giữa vốn chủ sở hữu với tổng tài sản. Chỉ tiêu chỉ đạt mức 4,17% vào cuối năm 2018 cho thấy sự không an toàn về vốn của ngân hàng.

- Chi phí/thu nhập: Tỷ lệ này đạt trên 70% trong tất cả các năm nghiên cứu, phản ánh BIDV vẫn chưa thực hiện tốt việc tối thiểu hóa chi phí và tối đa hóa thu nhập của mình.

- Chi phí/Tổng tài sản: Sự gia tăng mạnh mẽ về tổng tài sản của BIDV đã khiến tỷ lệ này giảm mạnh vào năm 2012 và tiếp tục dưới mức 6% từ năm 2015.

- Thu nhập/Tổng tài sản: Cũng theo xu hướng của các chỉ tiêu ở trên, tỷ lệ thu nhập/tổng tài sản giảm từ năm 2013 và dừng lại ở mức 7,9% năm 2018.

- Trích lập dự phòng của BIDV cũng có xu hướng gia tăng theo từng năm.

2.2.2. Chỉ tiêu an toàn tài chính và khả năng thanh khoản

2.2.2.1. Chỉ tiêu khả năng thanh khoản

- Tỷ lệ dư nợ cho vay/tiền gửi (LTDR) của BIDV theo cách tính của quốc tế là không được tốt (luôn trên mức 100%). Khi chuyển sang cách tính theo thông tư 36/2014 của NHNN thì LTDR của BIDV trong ngưỡng chấp nhận của hệ thống ngân hàng. Từ đây đòi hỏi BIDV cần cải thiện LTDR theo chuẩn quốc tế để gia tăng cạnh tranh trong khu vực và trên thế giới.

- Tỷ lệ dư nợ cho vay/tổng tài sản (LAR): LAR của BIDV trong những năm gần đây (từ sau năm 2011) hầu như luôn có tỷ lệ này trên 70% (ngoại trừ năm 2014 với mức 68,53%). Điều này cho thấy BIDV đã dần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tài sản có của mình trong việc cung ứng vốn ra trên thị trường.

- Hệ số đảm bảo tiền gửi: Hệ số này của BIDV trong các năm nghiên cứu rất thấp (dưới 30%), duy chỉ có năm 2007 là đạt được hợp lý. Số tiền gửi của khách hàng có tốc độ tăng hàng năm ngày càng lớn, nhưng tài sản có tính thanh khoản cao của NHTM không đáp ứng được khả năng thanh toán ngay số tiền gửi đó. Rủi ro trong các khoản tiền gửi này của BIDV vẫn còn rất cao.

- Tỷ lệ thanh khoản của tài sản: Tỷ lệ này trong các năm nghiên cứu của BIDV chủ yếu đều dưới 20% cho thấy tỷ lệ thanh khoản của tài sản BIDV không đạt được so với tiêu chí NHNN đưa ra. BIDV cần phải chú ý gia tăng tài sản có tính thanh khoản cao hơn khi tổng tài sản của BIDV liên tục gia tăng với tốc độ lớn như hiện nay.

2.2.2.2. Chỉ tiêu an toàn tài chính

* Tỷ lệ nợ xấu và dự phòng rủi ro của BIDV:

- Tổng nợ xấu của BIDV tăng đều trong các năm cùng với sự gia tăng của tổng dư nợ của NHTM. Tuy nhiên, BIDV vẫn luôn khống chế được tỷ lệ nợ xấu dưới mức 5% theo quy định của quyết định số 03/2008/NHNN, và đến năm 2018 con số này chỉ còn dừng lại ở mức 1,69% (dưới 3% theo thông tư 36/2015/NHNN).

- Các nhóm nợ của BIDV trong năm 2016 có sự biến động lớn so với cùng kỳ năm 2015, thể hiện dưới sự gia tăng mạnh mẽ của cả ba khoản nợ: các khoản nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn và nợ nghi ngờ. Bởi sự biến động của các khoản nợ xấu, BIDV đã tiến hành gia tăng dự phòng rủi ro của mình theo từng năm.

- Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ cho vay của BIDV giảm đều theo thời gian, từ 3,6% năm 2007 xuống còn 1,68% năm 2015 và tăng nhẹ vào năm 2016 (2%). Như vậy, chất lượng tín dụng của ngân hàng đang ngày càng được cải thiện theo hướng tốt lên.

- Tỷ lệ vốn tự có (CAR) của BIDV luôn duy trì trên mức tối thiểu theo quy định của NHTW. Ngân hàng cần chủ động gia tăng chỉ tiêu này để giảm rủi ro trong hoạt động.

** Mức độ tổn thất*

Mức độ tổn thất của BIDV có xu hướng biến động tăng giảm trong giai đoạn nghiên cứu nhưng không mạnh. Trong giai đoạn 12 năm nghiên cứu, chỉ duy có năm 2017 ngân hàng đạt mức độ tổn thất dưới 1. Điều này cho thấy rằng so với mặt bằng chung, BIDV vẫn phải chịu mức độ tổn thất tương đối cao.

2.2.3. Chỉ tiêu định tính

- Đạt được nhiều giải thưởng lớn về danh hiệu không chỉ của Việt Nam mà còn của khu vực và thế giới.

- BIDV còn tự chủ động đánh giá hệ số tín nhiệm của mình thông qua việc nhờ các công ty đánh giá hệ số tín nhiệm của Mỹ như Moody's, Standard&Poors,... Theo đánh giá của các công ty này, BIDV luôn được xếp hạng về tiền gửi nội tệ/ngoại tệ, về năng lực tài chính ở mức trung bình khá, ở mức độ ổn định.

2.3. KIỂM ĐỊNH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM QUA MÔ HÌNH TOBIT VÀ PHƯƠNG PHÁP DEA

2.3.1. Phương pháp phân tích bao dữ liệu (tiếp cận phi tham số- DEA)

DEA cho phép đánh giá hoạt động tương đối của một NHTM với các NHTM khác trong mẫu, hay cho phép tạo ra một tập hợp biên các NHTM hiệu quả với các NHTM không hiệu quả và so sánh để đo độ hiệu quả của các NHTM đó bằng kỹ thuật quy hoạch tuyến tính. DEA phản ánh một số các độ đo hiệu quả sau:

- Lựa chọn các biến đầu vào và đầu ra để ước lượng các độ đo hiệu quả cho các NHTM.

- Đo hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả quy mô (SE); hiệu quả kỹ thuật thuần (PTE).

- Phân tích cửa sổ và phân tích nhân tố ảnh hưởng hiệu quả của NHTM.

2.3.2. Mô hình phân tích

Phương pháp mô hình để phân tích hiệu quả kinh doanh của NHTM chủ yếu sử dụng mô hình hồi quy Tobit (hay còn được biết đến là Tobit probit, hoặc mô hình hồi quy chuẩn bị cắt cụt).

2.3.3. Dữ liệu và biến sử dụng

Dựa trên các kết quả của các nghiên cứu đi trước, tác giả lựa chọn các biến sử dụng trong luận án của mình bao gồm: biến đầu vào là tổng số người lao động toàn thời gian (L), tài sản cố định (K); tổng tài sản (TA) và tiền gửi của khách hàng (D). Hai biến đầu ra được sử dụng là: thu nhập từ lãi (NI); đầu tư (S). Thông qua phương pháp DEA tác giả sẽ tính được hiệu quả kỹ thuật (TE); hiệu quả quy mô (SE); hiệu quả kỹ thuật thuần (PTE).

Tác giả sau đó sử dụng mô hình Tobit với biến phụ thuộc là TE và SE, các biến độc lập bao gồm: quy mô của NHTM (thể hiện qua tổng tài sản của NHTM- LNAS); tỷ lệ nợ xấu (NPL); tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tổng tài sản (ETA); tỷ lệ cho vay/tổng tài sản (LAR); tỷ lệ dư nợ cho vay/tiền gửi (LTDR); tỷ lệ tổng chi phí/tổng thu nhập (COSTINC); và tỷ lệ tổng thu nhập/tổng tài sản (INTAS); Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA). Các số liệu được tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính và báo cáo thường niên của các NHTM

2.3.4. Kết quả ước lượng hiệu quả kỹ thuật bằng DEA và phân tích cửa sổ

Với hai biến đầu ra (NI, S) và bốn biến đầu vào (K, L, D, TA), thông qua phương pháp tiếp cận phi tham số (DEA), tác giả đã thực hiện ước lượng hiệu quả kỹ thuật cho 12 NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007-2018 và đạt được một số kết quả, đó là:

- BIDV mặc dù là ngân hàng có quy mô lớn nhất trong số các ngân hàng được nghiên cứu nhưng lại có số năm đạt mức hiệu quả tối ưu gần thấp nhất. Hiệu quả của BIDV trong nhiều năm thấp hơn các ngân hàng có quy mô nhỏ hơn.

- BIDV có trình độ quản lý khá tốt làm ảnh hưởng tới PTE của mình.

- Sau khủng hoảng tài chính cả ba loại hình hiệu quả của BIDV đều sụt giảm nghiêm trọng, được hồi phục lại sau giai đoạn cổ phần hóa năm 2012 và tiếp tục ổn định sau khi sáp nhập MHB 2015. Kết quả này đạt được cho cả phân tích cửa sổ dọc và phân tích cửa sổ ngang của nghiên cứu.

2.3.5. Phân tích nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018

Trước khi chạy mô hình, tác giả kỳ vọng hiệu quả của NHTMCP Việt Nam sẽ thuận chiều với INTAS, LTDR, LNAS, ETA, ROA; và ngược chiều với các nhân tố như NPL, LAR, COSTINC. Kết quả tác giả thu được:

- Hiệu quả kinh doanh BIDV trong giai đoạn 2007-2018 chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố là: LNAS, COSTINC, LAR, ROA, INTAS, ETA và NPL. Tuy nhiên chiều hướng ảnh hưởng đôi khi không được như kỳ vọng ban đầu.

- Các nhân tố phân tích có mức ảnh hưởng khác nhau tới TE và SE của BIDV.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.4.1. Kết quả đạt được

Một là, cơ cấu tài sản hợp lý.

Hai là, mở rộng mạng lưới hoạt động hiệu quả.

Ba là, chi phí, thu nhập và lợi nhuận của BIDV.

Bốn là, an toàn hoạt động.

Năm là, chất lượng tín dụng.

Sáu là, sản phẩm, dịch vụ cung ứng ra thị trường, kết hợp với đầu tư phát triển khoa học công nghệ.

Bảy là, hệ số tín nhiệm.

* Nguyên nhân:

Trước tiên là chính sách thay đổi cơ cấu huy động vốn, sử dụng hợp lý, từ đó giúp giảm chi phí huy động vốn, góp phần ổn định được nguồn thu nhập cho ngân hàng.

Thứ hai, mở rộng mạng lưới phân phối, thu hút khách hàng.

Thứ ba, từng bước tiếp cận với các chuẩn mực quốc tế

Cuối cùng, đầu tư vào khoa học công nghệ, cung ứng các dịch vụ, sản phẩm công nghệ cao.

2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân

2.4.2.1. Hạn chế

Thứ nhất, hệ số khả năng chi trả, khả năng thanh khoản của BIDV trong các năm nghiên cứu chủ yếu vẫn còn thấp.

Thứ hai, an toàn tín dụng của ngân hàng còn yếu.

Thứ ba, là về tỷ suất sinh lời của ngân hàng còn thấp so với sự tăng trưởng quy mô của ngân hàng.

Thứ tư, là hiệu quả quản lý thấp, chưa tương xứng với sự mở rộng hoạt động của ngân hàng.

Thứ năm, nợ khó đòi của ngân hàng vẫn ở mức cao.

Thứ sáu, quy mô của ngân hàng chưa gắn liền với hiệu quả kinh doanh.

Thứ bảy, chi phí ngân hàng sử dụng còn cao.

Thứ tám, một số hoạt động chưa tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

2.4.2.2. Nguyên nhân

** Nguyên nhân khách quan*

- Tăng trưởng của nền kinh tế gặp khó khăn thời kỳ hậu khủng hoảng tài chính.
- Công tác quản lý của Nhà nước
- thị trường Việt Nam dù đã cải thiện và phát triển, tuy nhiên vẫn còn hạn chế.
- Tập quán tiêu dùng, chi tiêu của người dân.

** Nguyên nhân chủ quan*

Một là, hiệu quả của mạng lưới, hoạt động của các sản phẩm, dịch vụ công nghệ cao gặp hạn chế.

Hai là, chất lượng của đội ngũ quản lý, nhân viên.

Ba là, sự tăng trưởng quá nhanh của tài sản so với các yếu tố khác.

Bốn là, quản trị rủi ro còn nhiều hạn chế.

Năm là, vốn chủ sở hữu chưa được quản trị hiệu quả

Sáu là, thu thập dữ liệu và phân tích, dự báo còn gặp nhiều khó khăn.

Bảy là, chiến lược phát triển bền vững và chuyên sâu trong trung và dài hạn.

Kết luận chương 2

Như vậy, trải qua hơn 60 năm hình thành và phát triển, với nhiều lần thay đổi tên gọi cũng như hình thức hoạt động, BIDV đã đạt được kết quả ấn tượng: (1) trở thành NHTM số một Việt Nam về cung ứng dịch vụ bán lẻ; (2) là một trong những NHTM có quy mô tài sản lớn nhất; là một trong những ngân hàng tiên phong và hàng đầu về cung ứng sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao; (3) là ngân hàng tiên phong trong thành lập phòng giám sát và đánh giá tình hình tài chính trên phạm vi cả nước và một số nước khác có hoạt động... Tuy nhiên, BIDV cần chú trọng gia tăng tỷ suất sinh lời cũng như khả năng thanh toán của mình khi quy mô tài sản được gia tăng lớn. Đồng thời ngân hàng cũng cần

chú trọng tới công tác quản lý của mình trên toàn hệ thống, nhất là trong trường hợp phạm vi hoạt động của ngân hàng rộng lớn với mạng không lồ.

Bên cạnh đó, trong hơn 10 nghiên cứu, BIDV đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ, dần trở thành một trong tứ trụ của ngành NHTMVN. Quy mô ngân hàng không ngừng gia tăng, phạm vi hoạt động của ngân hàng đã vươn ra ngoài phạm vi Việt Nam. Mục tiêu ngân hàng hướng tới trong tương lai là bắt kịp tiêu chuẩn của khu vực và thế giới, từng bước sánh ngang với các đối thủ mạnh trong cuộc đua. Tuy nhiên, sự tăng trưởng mạnh luôn kèm theo những rủi ro và hạn chế song hành. Do vậy, BIDV cần nhìn nhận và đánh giá những nguyên nhân có thể dẫn tới những rủi ro và hạn chế của mình, từng bước đưa ra những giải pháp cần thiết, kịp thời để nâng cao được hiệu quả kinh doanh của mình.

Chương 2 đã cung cấp một bức tranh tổng quát về thực trạng hiệu quả kinh doanh của BIDV trong 12 năm, Luận án đã đi sâu nghiên cứu những nhân tố có ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Trên cơ sở của chương 1 để có những tiêu chí đánh giá cụ thể về thực trạng hiệu quả kinh doanh của BIDV, từ đó chỉ ra được những thành công, hạn chế và những nguyên nhân có liên quan. Những hạn chế và nguyên nhân trong chương này sẽ được nghiên cứu sinh sử dụng làm cơ sở để đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của BIDV trong tương lai.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG, CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM VÀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

3.1.1. Định hướng và chiến lược phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam

3.1.1.1. Nhân tố chi phối định hướng phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam đến năm 2025 và 2030

3.1.1.2. Quy mô và nhu cầu đầu tư của nền kinh tế Việt Nam đến năm 2025 và 2030

3.1.1.3. Cơ hội

Thứ nhất là, cơ hội tăng trưởng kinh tế, kiềm chế lạm phát.

Thứ hai là, sức mạnh tài chính của hệ thống ngân hàng dần được cải thiện.

Thứ ba là, sự phát triển của khoa học công nghệ.

Thứ tư là, nâng cao trình độ chuyên môn.

3.1.1.4. Thách thức

Thách thức đầu tiên là về lợi thế cạnh tranh.

Bên cạnh đó, rủi ro trong hoạt động của hệ thống NHTM gia tăng khi mở cửa thị trường.

Ngoài ra, NHTM Việt Nam chủ yếu là những ngân hàng có quy mô vừa và nhỏ.

Mặt khác, khu vực NHTM Việt Nam hiện nay dù cấu trúc đã đa dạng cả về chủ sở hữu lẫn loại hình hoạt động nhưng phát triển không đồng đều.

Một thách thức nữa mà các NHTM gặp phải là những vấn đề nội tại của ngân hàng, như: sản phẩm và dịch vụ cung ứng, chất lượng các khoản vay, hệ thống thanh tra giám sát, và nguồn nhân lực.

Thêm vào đó, năng lực quản trị Việt Nam nói chung và của hệ thống ngân hàng nói riêng còn rất yếu, kéo theo đó là những rủi ro rất lớn trong hoạt động và trên thị trường.

Bên cạnh đó là chất lượng nguồn nhân lực.

Cuối cùng, thách thức các NHTM gặp phải đến từ sự chưa hoàn thiện của thị trường tài chính.

3.1.1.5. Định hướng, chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2025 và 2030

3.1.2. Định hướng, chiến lược phát triển của BIDV đến năm 2025

3.1.2.1. Mục tiêu tổng quát, tầm nhìn đến năm 2025

3.1.2.2. Định hướng phát triển đến 2030

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng

a. Nhóm giải pháp làm gia tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam

- Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ cung ứng cho khách hàng và nền kinh tế.
- Chuyển dịch cơ cấu cho vay phù hợp với nền kinh tế thị trường.
- Hoàn thiện xây dựng, kiểm soát quản trị rủi ro tín dụng

b. Nhóm giải pháp nâng cao thu nhập của hoạt động phi tín dụng

- Nâng cao chất lượng hoạt động đầu tư của ngân hàng.
- Nâng cao hoạt động phi tín dụng của ngân hàng.

c. Giải pháp giảm thiểu chi phí của ngân hàng

3.2.2. Nhóm giải pháp nâng cao an toàn tài chính và thanh khoản trong hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam

3.2.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao an toàn tài chính

- Cơ cấu lại các khoản tiền gửi hợp lý
- Quản lý các khoản nợ xấu.
- Kết hợp VAMC để giảm bớt gánh nặng nợ trong hoạt động tín dụng,
- Gia tăng vốn huy động, chú trọng đến chất lượng các khoản vay của mình.

3.2.2.2. Nhóm giải pháp nâng cao khả năng thanh khoản

- Nâng cao chất lượng tài sản, đảm bảo tính thanh khoản của ngân hàng.
- Xây dựng chiến lược gia tăng quy mô vốn hợp lý.
- Cải thiện, nâng cao chất lượng dự báo, phân tích thị trường.
- Quản trị, giám sát và điều hành hệ thống.
- Tăng cường quản trị về chiến lược kinh doanh.

3.2.3. Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng

- Tiêu chuẩn hóa chức danh công việc
- Nâng cao chất lượng bồi dưỡng nghiệp vụ và kỹ năng cho người lao động.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ

3.3.2. Kiến nghị với ngân hàng nhà nước

Kết luận chương 3

Dựa trên những định hướng, mục tiêu đạt tới trong tương lai của hệ thống NHTM Việt Nam nói chung, BIDV nói riêng; đồng thời dựa trên những hạn chế mà BIDV phải đối mặt trong quá trình hoạt động của mình, từ những bài học kinh nghiệm của các NHTM trên thế giới, nghiên cứu sinh đã đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của BIDV cho giai đoạn sắp tới trong tương lai. Luận án chú trọng đến các nhóm giải pháp để nâng cao thu nhập (bao gồm cả hoạt động tín dụng và hoạt động phi tín dụng), nâng cao an toàn tài chính và tính thanh khoản; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng. Kết Bên cạnh đó, tác giả cũng đề xuất một số kiến nghị đối với chính phủ, với NHNN để tạo môi trường giúp BIDV nói riêng, các NHTM nói chung gia tăng được hiệu quả kinh doanh của mình.

KẾT LUẬN

Hiệu quả kinh doanh của NHTM có nhiều cách tiếp cận, dưới những góc độ khác nhau như hiệu quả kinh tế, hiệu quả kỹ thuật,... Từ đây, các nhóm chỉ tiêu phản ánh và những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh NHTM cũng sẽ phụ thuộc vào góc độ đánh giá đó mà thay đổi. Tác giả đã thực hiện hệ thống hóa và phân chia các nhóm chỉ tiêu nhằm đưa ra những khía cạnh đánh giá hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại. Dựa trên những nhóm chỉ tiêu đó, tác giả đã thực đã thực hiện tính toán, phân tích hiệu quả kinh doanh của BIDV trong 12 năm và đưa ra được những kết quả trong hoạt động của ngân hàng. Sau 12 năm hoạt động, BIDV đã đạt được sự tăng trưởng lớn mạnh trong tổng tài sản, thu nhập của ngân hàng có sự gia tăng không đồng đều, đôi khi chưa tương xứng với tốc độ tăng trưởng của tổng tài sản. An toàn tài chính của ngân hàng trong các năm nghiên cứu đa số vẫn còn ở mức độ thấp. Hiệu quả kinh doanh của ngân hàng so với các ngân hàng đối thủ ở mức tương đối cao nhưng chủ yếu là hiệu quả kỹ thuật. Từ nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh của BIDV, tác giả đã nêu lên những kết quả đã đạt được của ngân hàng cũng như những hạn chế mà ngân hàng cần khắc phục, và nguyên nhân dẫn những hạn chế đó. Bên cạnh đó, áp dụng phân tích DEA và Malmquist tác giả thấy rằng BIDV có hiệu quả không gia tăng theo quy mô. Điều này đã lý giải lý do vì sao mạng lưới hoạt động của BIDV được gia tăng trong

các năm, thậm chí đã có một số chi nhánh ở nước ngoài, nhưng hiệu quả đạt được vẫn thấp hơn so với một số đối thủ cạnh tranh của mình. Từ đây, tác giả đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của BIDV trong giai đoạn 2021-2025 và 2025-2030.

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại nói chung và nâng cao hiệu quả kinh doanh của BIDV nói riêng là vấn đề khó, phức tạp liên quan đến nhiều yếu tố, nhiều lĩnh vực. Tuy đã có nhiều cố gắng trong học tập, nghiên cứu cũng như tìm hiểu các tài liệu liên quan, song do trình độ và thời gian còn hạn chế nên bản luận án không tránh khỏi những khuyết điểm nhất định. Tác giả mong nhận được những ý kiến, góp ý của các nhà khoa học, thầy cô giáo và những người quan tâm để bản luận án được hoàn chỉnh hơn.

NHỮNG CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

1. Lê Thị Thúy (2018), “Hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2017”, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, 08/2018, tr.26.

2. Lê Thị Thúy (2019), “Phân tích hiệu quả hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và phát triển Việt Nam giai đoạn 2007-2018”, *Tạp chí Nghiên cứu Tài Chính Kế Toán*, (20), tr.60-64.

3. Trần Xuân Hải, Lê Thị Thúy (2016), “Chính sách hỗ trợ tín dụng phát triển hợp tác xã nông nghiệp ở Việt Nam - Thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí nghiên cứu tài chính Kế toán*, (10(159), tr.41-43.

4. Lê Thị Thúy, Nguyễn Thu Hương (2018), “Ngân hàng thương mại và các công ty công nghệ tài chính tại Việt Nam”, *Hội thảo khoa học quốc gia Học Viện Tài Chính, thuộc chương trình KX.01.30/16-20 của Bộ khoa học và công nghệ*, Hà Nội, tr.149-155.

5. Lê Thị Thúy, Hồ Thị Hòa (2019), “Xu hướng kết hợp ngân hàng thương mại và công ty FINTECH trong bối cảnh cách mạng 4.0 ở Việt Nam”, *Hội thảo khoa học quốc gia 2019 - Trường đại học Tài chính - Quản trị kinh doanh*, Hà Nội, tr.45-46.