

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Trang**

**Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI -  
CHI NHÁNH BẮC HẢI**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Trang**

**Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu Trang Mã SV: 120019

Lớp:

QT1201T

Ngành: Tài chính-Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng  
Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

**Chương I:** Lý luận chung về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại.

**Chương II.** Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.

**Chương III.** Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải.

## 2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải.

- Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011.

- Bảng cân đối kế toán của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải năm 2009-2011.

- Bảng các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán của Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải các năm 2009- 2011.

## 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – chi nhánh Bắc Hải Số 57 - Điện Biên Phủ - Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Hà Minh Sơn

Học hàm, học vị: Phó giáo sư. Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Học viện Tài chính

Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác:

Nội dung hướng dẫn:

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khóa luận cho sinh viên: Nguyễn Thị Thu Trang; Lớp: QT1201T

Đề tài khóa luận: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải.

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

### **1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

Sinh viên Nguyễn Thị Thu Trang có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

### **2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

*a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận:* Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn

*b. Tiến độ thực hiện khóa luận:* Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường

*c. Bố cục trình bày của khóa luận:* Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

### **3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

*Điểm bằng số: 10 Điểm bằng chữ: Mười*

*Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

PGS,TS. HÀ MINH SƠN

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....	3
1.1. Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại .....	3
1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu .....	3
1.1.2. Nguồn vốn huy động của NHTM. ....	6
1.1.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM.....	10
1.2. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM. ....	21
1.2.1. Chỉ tiêu đánh giá đến nguồn vốn huy động của NHTM. ....	21
1.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM. ....	22
1.3. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của NHTM. ....	26
1.3.1. Đối với bản thân NHTM và hệ thống ngân hàng.....	26
1.3.2. Đối với khách hàng. ....	27
1.3.3. Đối với nền kinh tế.....	28
<b>CHƯƠNG II THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BẮC HẢI GIAI ĐOẠN 2009-2011</b> .....	29
2.1. Tổng quan về NHTM CP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải.....	29
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	29
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....	30
2.1.3. Kết quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.....	32
2.2. Thực trạng công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.....	37
2.2.1. Huy động vốn từ các quỹ. ....	37
2.2.2. Huy động vốn theo kỳ hạn. ....	38
2.2.3. Huy động vốn theo thời gian.....	40

2.2.4. Môi quan hệ giữa huy động vốn và cho vay. ....	43
2.3. Đánh giá hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009 – 2011. ....	46
2.3.1. Những kết quả đạt được. ....	46
2.3.2. Hạn chế. ....	48
2.3.3. Nguyên nhân. ....	49
<b>CHƯƠNG III GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH BẮC HẢI..</b>	<b>52</b>
3.1. Định hướng hoạt động của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải trong thời gian tới. ....	52
3.1.1. Định hướng chung. ....	52
3.1.2. Định hướng huy động vốn. ....	53
3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải trong thời gian tới. ....	54
3.2.1. Nhóm giải pháp kinh tế. ....	54
3.2.2. Nhóm giải pháp kỹ thuật. ....	58
3.2.3. Nhóm giải pháp tâm lý. ....	61
3.3. Kiến nghị. ....	64
3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và Nhà nước. ....	65
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước và Hiệp hội Ngân hàng. ....	67
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. ....	67
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>69</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	<b>70</b>



## LỜI MỞ ĐẦU

Mục tiêu của Đảng và Nhà nước ta đặt ra cho đến năm 2020 là phải hoàn thành nhiệm vụ công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước, đưa đất nước Việt Nam từ một nước nông nghiệp trở thành một nước công nghiệp tiên tiến.

Để thực hiện được mục tiêu này thì ta phải kể đến tầm quan trọng của các ngân hàng thương mại. Các ngân hàng thương mại có vai trò rất lớn đối với việc ổn định và phát triển kinh tế của một đất nước. Nền kinh tế của một quốc gia chỉ phát triển với tốc độ cao và ổn định khi có chính sách tài chính tiền tệ đúng đắn. Đồng thời hệ thống ngân hàng phải hoạt động đủ mạnh và hiệu quả cao, có khả năng thu hút tập trung các nguồn vốn và phân bổ có hiệu quả các nguồn vốn đó.

Tại Việt Nam việc huy động vốn (khai thác lượng tiền tạm thời nhàn rỗi trong công chúng hộ gia đình, của các tổ chức kinh tế xã hội hay các tổ chức tín dụng khác) của NHTM còn nhiều bất hợp lý. Điều này dẫn tới chi phí vốn cao, quy mô không ổn định, việc tài trợ cho các danh mục tài sản không còn phù hợp với quy mô, kết cấu từ đó làm hạn chế khả năng sinh lời, buộc ngân hàng phải đối mặt với các rủi ro... Do đó, việc tăng cường huy động vốn với chi phí hợp lý và sự ổn định cao là yêu cầu ngày càng trở nên cấp thiết và quan trọng.

Quá trình đổi mới kinh tế ở Việt Nam đã và đang khẳng định vị trí và vai trò của các ngân hàng thương mại, với những nghiệp vụ không ngừng được cải thiện và mở rộng cho phù hợp, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế và dân cư. Việc làm này của các ngân hàng thương mại đã tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế đẩy mạnh xuất khẩu, đầu tư sản xuất, đổi mới thiết bị, hiện đại hoá công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất, góp phần thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, cũng như góp phần tích cực thực hiện đường lối đổi mới của Đảng và Nhà nước. Để có thể thực hiện được tất cả các nhiệm vụ trên, ngân hàng cần phải có nguồn vốn. Vốn hoạt động trở thành nguồn vốn chủ yếu cung cấp nguồn vốn cho toàn bộ nền kinh tế. Nhất là trong giai đoạn hiện nay khi nền kinh tế mở cửa, hội nhập là điều kiện tất yếu của bất kì quốc gia nào muốn phát triển. Sự hội nhập sẽ làm phân bổ nguồn vốn trong xã hội một cách hợp lý. Với sự xuất hiện của các tổ

chức tài chính nước ngoài, các tổ chức tài chính mới trong nước, nguồn vốn chảy vào các ngân hàng thương mại sẽ theo đó mà giảm dần. Chính vì thế, muốn tồn tại và đứng vững trong môi trường mới, các ngân hàng luôn luôn cần có nguồn vốn dồi dào. Khi đó huy động vốn trở thành một biện pháp hữu hiệu cho các ngân hàng thương mại thực hiện các chiến lược của mình.

NHTM CP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải là một ngân hàng non trẻ. Qua tám năm hoạt động với tất cả những gì đã trải qua và đạt được, ngân hàng NHTM CP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải có quyền tự hào và tin tưởng vào sự phát triển của mình trong tương lai. Trong định hướng phát triển, tăng cường huy động vốn vẫn là ưu tiên hàng đầu. Đó cũng là một hoạt động vô cùng cấp thiết góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập quốc tế, để đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu hoạt động kinh doanh cho Ngân hàng.

Chính vì những lý do trên em đã chọn đề tài ***“Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải”*** làm khóa luận thực tập của mình.

**Kết cấu của khóa luận, ngoài phần mở đầu và kết luận gồm có 3 chương:**

- ***Chương 1: Một số lý luận về hoạt động huy động vốn tại NHTM.***
- ***Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại NHTM CP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.***
- ***Chương 3: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại NHTM CP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải.***

Trong quá trình thực hiện đề tài, được sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô trong khoa, các anh chị cán bộ Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội – chi nhánh Bắc Hải. Em xin chân thành cảm ơn PGS.TS Hà Minh Sơn, cùng các anh chị cán bộ phòng vốn và phòng tín dụng của chi nhánh đã giúp đỡ em thực hiện đề tài này.

***Em xin chân trọng cảm ơn!***

# CHƯƠNG I

## LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại

#### 1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu

##### 1.1.1.1. *Khái niệm*

Ngân hàng thương mại đã hình thành tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hoá. Sự phát triển hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được.

Nghề ngân hàng bắt đầu với nghiệp vụ đổi tiền của các thợ vàng. Sau này, do yêu cầu cất trữ tiền và thanh toán hộ đã thu hút các thương gia gửi tiền nhiều hơn vào các Ngân hàng này. Nhận thấy sự chênh lệch về thời gian giữa những khoản tiền vô danh gửi vào và khoản rút ra, các chủ ngân hàng đã bắt đầu sử dụng tạm thời một phần tiền gửi để cho vay, đó là cơ sở của hoạt động tín dụng về sau này. Cùng với sự vận động và phát triển của tư bản thương nghiệp, ngân hàng thương mại cũng ra đời. NHTM thực hiện các nghiệp vụ Ngân hàng truyền thống như huy động tiền gửi, thanh toán và cho vay.

Giai đoạn sau, tại mỗi nước, trong từng điều kiện lịch sử cụ thể đã hình thành nên nhiều loại hình Ngân hàng khác nhau trong đó có Ngân hàng trung ương có chức năng phát hành tiền, điều hành chính sách tiền tệ, các Ngân hàng khác và NHTM đều có đặc điểm chung là tiến hành các hoạt động kinh doanh tiền tệ. Cho tới nay, hệ thống NHTM đã và đang phát triển rất mạnh mẽ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng và phong phú của nền kinh tế.

Nói cách khác, NHTM là một tổ chức tài chính quan trọng trong nền kinh tế. Đây là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất bởi lẽ các cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp đều gửi tiền tại đây, nguồn vốn của họ phần lớn xuất phát từ đây. Các cá nhân gửi tiền với mục đích tăng thu nhập, thêm lợi nhuận, các doanh

ng nghiệp, các tổ chức xã hội gửi phục vụ thanh toán, chi tiêu, trả lương... Ngân hàng đóng vai trò là người thủ quỹ cho toàn xã hội.

Bên cạnh đó ngân hàng còn là tổ chức cho vay chủ yếu đối với doanh nghiệp, cá nhân và có thể là cả nhà nước nữa. Cho vay tiêu dùng, cho vay để đầu tư, cho vay để phục vụ sản xuất, cho vay để xây dựng cơ sở hạ tầng... phần lớn các nguồn vay ấy đều được thực hiện tại ngân hàng.

Mặt khác Ngân hàng còn là một trung gian tài chính quan trọng nhất trong nền kinh tế, ngân hàng là trung gian cho người dư thừa vốn gặp những người đang cần vốn và tạo điều kiện đem lại lợi ích cho họ. Chính sách tiền tệ là bộ phận quan trọng của chính sách kinh tế trong mỗi quốc gia và ngân hàng đóng vai trò quyết định chính sách ấy.

Như vậy có thể nói ngân hàng là một tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các sản phẩm dịch vụ đa dạng nhất, thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng có hiệu lực từ ngày 01/01/2011 của Nước CHXHCN Việt Nam đã chỉ rõ: “*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.”

NHTM là bà đỡ cho mọi nền kinh tế, Một nền kinh tế phát triển và tăng trưởng mạnh là một nền kinh tế mà ở đó NHTM đóng vai trò chủ chốt và quyết định nhất.

#### **Các loại hình của NHTM:**

- NHTM quốc doanh: là NHTM được thành lập bằng 100% vốn của nhà nước. (Ví dụ như: Ngân hàng Agribank, BIDV, MHB)
- NHTM cổ phần: là NHTM được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần.
- Chi nhánh NHTM nước ngoài: là ngân hàng được thành lập theo luật pháp nước ngoài nhưng hoạt động theo luật pháp nước sở tại. Hiện nay tại Việt Nam đã có 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài.

- NH liên doanh: là ngân hàng được thành lập bằng vốn góp của bên ngân hàng Việt Nam và bên ngân hàng nước ngoài có trụ sở tại Việt Nam và hoạt động theo luật pháp Việt Nam. (Ví dụ như: Ngân hàng Việt – Lào, Ngân hàng VRB: Việt Nam - Nga, Ngân hàng Vinasiam: Việt Nam – Thái Lan, Ngân hàng Chohung vina: Việt Nam – Hàn Quốc...)

### ***1.1.1.2. Các hoạt động cơ bản của NHTM***

Cũng giống như một doanh nghiệp, mục tiêu chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là tối đa hóa lợi nhuận hay nói đúng hơn là tối đa hóa giá trị tài sản của ngân hàng và thông qua đó thực hiện vai trò là trung gian tài chính trong nền kinh tế. Ngân hàng tạo ra lợi nhuận bằng cách bán những tài sản nợ có một số đặc tính (một kết hợp riêng về tính lỏng, rủi ro và lợi tức) và dùng tiền thu được để mua những tài sản có một số đặc tính khác. Như thế các ngân hàng cung cấp một dịch vụ chuyển một số loại tài sản thành một số loại tài sản khác cho công chúng. Nghiệp vụ này đã tạo ra lợi nhuận thặng dư cho ngân hàng đồng thời tạo tiện ích cho khách hàng để đôi bên cùng có lợi.

#### ***Nghiệp vụ tài sản nợ (Nguồn vốn).***

Đây là nghiệp vụ tạo điều kiện và tiền đề cho hoạt động của NHTM. Các NHTM thực hiện huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế dưới mọi hình thức để thực hiện nhiệm vụ đầu tư, cho vay đối với các thành phần kinh tế, giúp họ đổi mới trang thiết bị sản xuất, nâng cấp nhà xưởng phục vụ kinh doanh...

#### ***Nghiệp vụ tài sản có (Sử dụng vốn).***

- Nghiệp vụ dự trữ tiền mặt:

Ngân hàng dự trữ tiền mặt nhằm duy trì khả năng thanh khoản của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu rút tiền và thanh toán thường xuyên, liên tục của khách hàng bất cứ lúc nào. Dự trữ tiền mặt cao hay thấp phụ thuộc vào quy mô hoạt động, cơ cấu và tính chất nguồn vốn của NHTM. Các khoản dự trữ của NHTM không sinh lời.

- Nghiệp vụ đầu tư: Ngân hàng tham gia góp vốn liên doanh, liên kết, thành lập công ty con...

- Nghiệp vụ cho vay: Cho vay là nghiệp vụ đem lại lợi nhuận chủ yếu của các NHTM. Các NHTM sử dụng phần lớn số tiền huy động được để cho vay đối với nền kinh tế. Lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay là nguồn thu nhập chính để bù đắp các loại chi phí trong hoạt động của Ngân hàng và thu lợi của NHTM.

### ***Các dịch vụ Ngân hàng.***

Xuất phát từ chức năng, nhiệm vụ của mình, các NHTM đã tiến hành cung ứng các dịch vụ phục vụ khách hàng như: dịch vụ thanh toán, đại lý, tư vấn tài chính... trên cơ sở đó Ngân hàng thu phí dịch vụ. Ngày nay do nhu cầu phát triển của nền kinh tế đòi hỏi hoạt động dịch vụ ngân hàng ngày càng mở rộng về cả số lượng và chất lượng. Các ngân hàng đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất, áp dụng các công nghệ tiên tiến vào hoạt động Ngân hàng, thực hiện tốt khâu thanh toán không dùng tiền mặt như ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thanh toán séc, thanh toán bù trừ, thực hiện chuyển tiền nhanh qua mạng máy tính, thực hiện thanh toán bằng thẻ tín dụng...

Thực hiện tốt khâu cung ứng dịch vụ góp phần làm tăng thu nhập cho Ngân hàng vì xu hướng phát triển trong hoạt động của NHTM hiện đại là mở rộng các hoạt động dịch vụ, đồng thời vẫn duy trì các nghiệp vụ Ngân hàng truyền thống, thông qua việc đa dạng hóa các hoạt động, các NHTM có thể vừa tăng thu nhập vừa có thể cạnh tranh với các định chế tài chính phi Ngân hàng trong lĩnh vực cung ứng các sản phẩm tài chính.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đem lại cho Ngân hàng những khoản thu nhập từ chênh lệch tỷ giá và các dịch vụ thanh toán quốc tế, đó chính là doanh lợi hối đoái.

## **1.1.2. Nguồn vốn huy động của NHTM.**

### ***1.1.2.1. Khái niệm.***

Vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của một NHTM, thông thường tỷ lệ này là 70-80%. Vốn huy động không phải là nguồn vốn thuộc sở hữu của NHTM, ngân hàng được quyền sử dụng vốn và có trách nhiệm phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn cho người gửi.

Ngân hàng có thể huy động vốn từ dân cư, các tổ chức kinh tế - xã hội,... với nhiều hình thức khác nhau.

#### **1.1.2.2. Cơ cấu nguồn vốn.**

##### **❖ Nguồn tiền gửi.**

- *Tiền gửi không kỳ hạn*: là tiền gửi mà người gửi có thể rút ra sử dụng bất cứ lúc nào và NHTM có trách nhiệm phải thoả mãn yêu cầu đó. Do tính linh hoạt cao nên loại tiền gửi này thường được NHTM trả lãi thấp hoặc không được trả lãi.

- *Tiền gửi có kỳ hạn*: là loại tiền gửi có sự thoả thuận trước giữa khách hàng và NHTM về lãi suất và thời hạn rút tiền. Phần lớn nguồn tiền gửi này có nguồn gốc từ tích lũy và xét về bản chất chúng được gửi với mục đích để hưởng lãi.

- *Tiền gửi tiết kiệm*: Về bản chất, tiền gửi tiết kiệm là một bộ phận thu nhập của người lao động chưa sử dụng cho tiêu dùng, họ gửi vào Ngân hàng với mục đích tích lũy tiền một cách an toàn và hưởng lãi trên khoản tiền gửi đó. Trong nền kinh tế thị trường tiền gửi tiết kiệm được phát triển dưới hai hình thức đó là:

+ *Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn* là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào song ít được sử dụng cho việc thanh toán.

+ *Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn* là loại tiền gửi có sự thoả thuận giữa Ngân hàng và người gửi về thời gian rút tiền (thường có lãi suất cao hơn tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn).

- *Tiền gửi của các ngân hàng khác*: Đây là nguồn tiền gửi có qui mô nhỏ, giữa các ngân hàng luôn có tiền gửi của nhau. Mục đích của việc gửi tiền này là để đảm bảo thanh toán thuận tiện, phục vụ tối đa lợi ích cho khách hàng của mình.

##### **❖ Đi vay**

Bên cạnh việc huy động tiền gửi, nhiều lúc các ngân hàng cũng phải đi vay để đảm bảo thanh toán, đảm bảo dự trữ bắt buộc... Các ngân hàng có thể vay ở:

- *Vay của NHTW*

Khi các NHTM có nhu cầu cấp bách về vốn thì người đang tay cứu giúp sẽ là ngân hàng Trung ương. Hình thức vay chủ yếu là tái chiết khấu (hay tái cấp vốn). Các NHTM sẽ mang các trái phiếu mà mình đã chiết khấu lên NHTW để tái chiết khấu. Thông thường các NHTW chỉ cho tái chiết khấu những trái phiếu có chất lượng, thời hạn ngắn và phù hợp với mục tiêu của Nhà nước trong từng thời kỳ.

- *Vay tổ chức tín dụng khác.*

Đây là các khoản vay mượn lẫn nhau giữa các ngân hàng hoặc giữa ngân hàng với các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Hình thức vay này rất đơn giản, ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý. Các khoản vay có thể không cần thế chấp hoặc thế chấp bằng các chứng khoán của kho bạc. Các khoản vay này thông thường có thời hạn ngắn chủ yếu chỉ để giải quyết những nhu cầu tức thời.

- *Vay trên thị trường vốn.*

Các ngân hàng có thể phát hành giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn để huy động vốn trung và dài hạn nhằm đáp ứng các nhu cầu cho vay trung và dài hạn và các nhu cầu đầu tư khác. Những ngân hàng lớn có uy tín hoặc trả lãi cao sẽ có khả năng vay được nhiều hơn các ngân hàng nhỏ. Các ngân hàng nhỏ thường vay gián tiếp thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được sự bảo lãnh của ngân hàng đầu tư. Khả năng vay mượn này phụ thuộc nhiều vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, các hình thức phát hành, chuyển đổi, thời hạn của các công cụ nợ...

- *Phát hành giấy tờ có giá.*

Đặc điểm của nguồn vốn này là lãi suất rất cao nhưng tính chất ổn định cũng khá cao, không được rút trước hạn với bất kỳ lý do nào, muốn rút vốn chỉ có thể bán lại nó trên thị trường thông qua nghiệp vụ chiết khấu mà thôi. Do vậy, nguồn vốn này chủ yếu là dùng vào đầu tư trung và dài hạn.

Nên khai thác tốt nguồn này thì trước khi thu hút phải tính được hiệu quả có nghĩa là phát hành thì phải được để làm gì, cho vay ở đâu, lãi suất thế nào, có



đảm bảo hòa vốn và có lãi không, phải hạch toán đầy đủ trước khi phát hành như kỳ hạn huy động, điều kiện phát hành, lãi suất, mối quan hệ loại tiền gửi này và tiền gửi tiết kiệm, khả năng chuyển nhượng.

### ***1.1.2.3. Vai trò của nguồn vốn huy động.***

Các nguồn vốn huy động được sẽ quyết định quy mô cũng như định hướng hoạt động của ngân hàng. Nếu nguồn vốn được coi là yếu tố đầu vào trong quá trình kinh doanh của một NHTM thì nguồn vốn huy động được coi là yếu tố đầu vào thường xuyên, chủ yếu nhất của ngân hàng. Ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, đầu tư chủ yếu dựa vào nguồn này.

Nguồn vốn huy động có ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Cụ thể, nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào với chi phí thấp nó có thể mở rộng được tín dụng đầu tư và thu được lợi nhuận cao. Ngược lại, với quy mô hạn chế và chi phí cao thì ngân hàng có thể gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh của mình. Chi phí huy động vốn của ngân hàng liên quan chặt chẽ với lãi suất tiền gửi các loại, lãi suất tiền gửi tiết kiệm các loại và lãi suất các công cụ nợ do ngân hàng phát hành.

Nguồn vốn huy động không những giúp cho ngân hàng bù đắp được thiếu hụt trong thanh toán, tăng nguồn vốn kinh doanh mà thông qua huy động vốn, ngân hàng nắm bắt được năng lực tài chính của khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Qua đó, ngân hàng có căn cứ để xác định mức vốn đầu tư cho vay đối với những khách hàng đó hoặc có thể phát hiện kịp thời tệ tham ô, trốn thuế, lừa đảo của các doanh nghiệp làm ăn không chính đáng. Từ đó có biện pháp ngăn chặn và xử lý kịp thời.

Cơ cấu nguồn vốn cũng ảnh hưởng trực tiếp tới cơ cấu cho vay của NHTM. Vốn tự có của ngân hàng chỉ phát sinh khi nhu cầu thanh toán tín dụng cấp bách còn ngân hàng cho vay chủ yếu bằng vốn huy động được. Nếu một ngân hàng huy động được vốn trung và dài hạn thì có thể mở rộng nghiệp vụ tín dụng đầu tư dài hạn. Nhưng hiện nay việc huy động vốn trung và dài hạn chưa đáp ứng được nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế nên một ngân hàng có thể dùng vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn nhưng không được vượt quá một tỷ

lệ nhất định vì điều đó sẽ dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán của ngân hàng.

Bản chất của ngân hàng là đi vay để cho vay hay nguồn vốn ngân hàng huy động được lại là nguồn vốn để các doanh nghiệp khác đi vay nên công tác huy động vốn càng có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do vậy, công tác huy động vốn là một mảng hoạt động lớn của các NHTM và nó quyết định rất lớn đến thành công hay thất bại trong kinh doanh của ngân hàng.

### **1.1.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM.**

#### ***1.1.3.1. Huy động vốn theo kỳ hạn.***

##### **➤ *Tiền gửi không kỳ hạn***

Đây là khoản tiền gửi không có kỳ hạn xác định và người gửi tiền có thể rút ra bất kỳ lúc nào do đó lãi suất thường thấp. Tiền gửi không kỳ hạn là một trong những nguồn vốn biến động nhiều nhất và ngân hàng khó có thể dự báo về quy mô tiền gửi không kỳ hạn có thể huy động. Hình thức này chủ yếu là mở cho các doanh nghiệp bởi vì các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng không phải mục đích chính là để nhận lãi mà để hưởng các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp như dịch vụ thanh toán, ngân quỹ ...

Tiền gửi không kỳ hạn có lãi suất thấp hoặc không được trả lãi và bao gồm 2 loại sau:

##### **- *Tiền gửi thanh toán:***

Đó là khoản tiền gửi không kỳ hạn trước hết được sử dụng để tiến hành thanh toán, chi trả cho các hoạt động hàng hoá, dịch vụ và các khoản chi khác phát sinh trong quá trình kinh doanh một cách thường xuyên, an toàn và thuận tiện.

Đối với tiền gửi thanh toán, việc rút tiền hoặc chi trả cho bên thứ ba thường được thực hiện bằng séc hay chuyển khoản.

Tài khoản vãng lai là tài khoản có lúc dư nợ, có lúc dư có. Với tài khoản này, khách hàng còn có thể được ngân hàng đáp ứng nhu cầu tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Đứng trên góc độ ngân hàng, tiền gửi không

kỳ hạn là một khoản nợ mà ngân hàng luôn phải chủ động trả cho khách hàng vào bất cứ lúc nào.

- *Tiền gửi không kỳ hạn thuận tuý:*

Là các khoản tiền được ký gửi với mục đích an toàn tài sản, không mang tính chất phục vụ thanh toán. Khi cần thanh toán khách hàng có thể đến ngân hàng để chi tiêu. Ngân hàng phải thoả mãn yêu cầu của khách hàng khi họ có nhu cầu rút tiền và chỉ được phép sử dụng tồn khoản chi khi đã đảm bảo khả năng thanh toán chi trả.

➤ ***Tiền gửi có kỳ hạn.***

Khi gửi tiền vào NHTM theo tài khoản gửi có kỳ hạn, điều ngân hàng cần biết trước tiên là gửi với thời gian bao lâu. Thông thường định kỳ có thể là 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 1 năm hoặc hơn nữa. Tại Việt Nam, các khoản tiền gửi có kỳ hạn thường nằm trong khoảng 6 tháng đến 24 tháng. Nguyên nhân vì các doanh nghiệp nước ta hầu hết thuộc loại doanh nghiệp vừa và nhỏ với số vốn không lớn và tốc độ quay vòng vốn khá nhanh. Do vậy, họ khó có thể gửi với kỳ hạn dài. Hơn nữa nếu gửi tiền có kỳ hạn càng dài mặc dù được hưởng lãi suất cao hơn nhưng khi có nhu cầu rút tiền đột xuất thì khoản lãi suất mà ngân hàng trả sẽ rất thấp, do phải chịu lãi suất phạt vì đã làm ảnh hưởng đến kế hoạch của ngân hàng.

Lãi suất mà ngân hàng trả cho tiền gửi có kỳ hạn thường là cao hơn nhiều so với tiền gửi không kỳ hạn. Lý do ở đây là, khi đã thống nhất với ngân hàng rằng sẽ gửi tiền trong khoảng thời gian nào đó, có đến hơn 80% những thân chủ đã giữ được cam kết nói trên. Do vậy, NHTM hoàn toàn yên tâm sử dụng tiền gửi để cho vay. Với khoản cho vay ổn định này, ngân hàng sẽ kiếm được nhiều lợi nhuận hơn.

*Tóm lại*, đây là loại tiền gửi có sự thoả thuận trước giữa khách hàng và ngân hàng về thời gian rút tiền. Đại bộ phận nguồn tiền gửi này có nguồn gốc từ tích lũy và xét về bản chất chúng được ký thác với mục đích hưởng lãi. Các NHTM nhận 2 loại tiền gửi có kỳ hạn tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi báo rút (tức khi muốn rút ra phải báo trước).

➤ ***Tiền gửi tiết kiệm.***

Đây là hình thức phổ biến nhất, lâu đời nhất của các NHTM. Xét về bản chất, đây là một phần thu nhập của dân cư chưa sử dụng cho tiêu dùng. Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiền tiết kiệm). Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn và sinh lời đối với các khoản tiền tiết kiệm, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn.

Tiền gửi tiết kiệm gồm những loại sau:

- *Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.*

Hình thức này gần giống như huy động tiền gửi không kỳ hạn. Tuy nhiên so với tiền gửi không kỳ hạn thì số dư của phần này ổn định hơn, ít biến động hơn nên ngân hàng phải trả lãi suất cao hơn.

- *Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.*

Người gửi tiền gửi vào ngân hàng và rút ra sau những thời hạn xác định: 3 tháng, 6 tháng... Người gửi không được rút trước, nếu rút trước hạn thì sẽ bị phạt. Đây là những khoản tiền có tính ổn định rất cao nên ngân hàng phải trả khách hàng với lãi suất gần như là cao nhất. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, để tăng sức cạnh tranh, thu hút được vốn các ngân hàng đã rất linh hoạt trong việc khách hàng rút trước hạn. Có ngân hàng thì tính lãi cho khách hàng với lãi suất không kỳ hạn, có ngân hàng vẫn tính lãi suất đó với số ngày gửi thực tế...

- *Tiền gửi tiết kiệm có thời hạn dài.*

Loại hình này khá phổ biến ở những nước phát triển nhưng ở nước ta còn khá mới mẻ. Người gửi tiền có thể gửi vào bất kỳ lúc nào và chỉ được rút ra khi đến hạn (thời hạn tương đối dài). Loại hình này giúp cho ngân hàng có nguồn vốn ổn định có thể đầu tư trung và dài hạn.

➤ ***Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác.***

Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, các TCTD có thể gửi tiền tại ngân hàng. Tuy nhiên, quy mô nguồn này thường không lớn.

**1.1.3.2. Huy động vốn vay**

Vốn đi vay là quan hệ vay mượn giữa NHTM và NHTW hoặc giữa các NHTM với nhau hay với các TCTD khác. Các NHTM sẽ đi vay vốn để bổ sung vào vốn huy động của mình khi ngân hàng đã sử dụng hết vốn khả dụng mà vẫn không đủ vốn hoạt động, hay nói cách khác tạm thiếu vốn khả dụng. Trong trường hợp vốn vay trên tiếp tục không đáp ứng được cho đủ nhu cầu sử dụng của NHTM thì NHTM sẽ đi vay của NHTW.

➤ ***Phát hành giấy tờ có giá***

Bản chất của nghiệp vụ này là ngân hàng chủ động phát hành phiếu nợ như chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu và trái phiếu để huy động vốn thường nhằm mục đích đã định. Ví dụ phát hành kỳ phiếu để có tiền cho vay khắc phục hậu quả bão lụt, để cho vay thu mua nông sản, để đầu tư cho một dự án...

Trong phát hành giấy tờ có giá thì chứng chỉ tiền gửi là phiếu nợ ngắn hạn với mệnh giá quy định; trái phiếu là loại phiếu nợ trung và dài hạn. Hai loại phiếu nợ trên được ngân hàng phát hành từng đợt, tùy theo mục đích.

Trong huy động vốn dưới hình thức phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu ngân hàng, các NHTM phải trả lãi suất cao hơn so với lãi suất tiền gửi huy động. Vì vậy khi thực hiện huy động vốn dưới các hình thức này, các ngân hàng phải căn cứ vào đầu ra để quyết định về khối lượng huy động, mức lãi suất, thời hạn và phương pháp huy động.

Vốn này chỉ được huy động trong thời gian nhất định, khi đã huy động đủ khối lượng vốn theo dự kiến các ngân hàng sẽ ngừng việc huy động (bán) kỳ phiếu, trái phiếu.

➤ ***Vay NHNN (vay ngân hàng trung ương)***

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (dự trữ thanh toán...), NHTM thường

vay ngân hàng Nhà nước. Hình thức cho vay chủ yếu của NHNN là tái chiết khấu (hoặc tái cấp vốn). Các thương phiếu đã được các NHTM chiết khấu (hoặc tái chiết khấu) trở thành tài sản của họ. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này đến tái chiết khấu tại NHNN.

Thông thường NHNN chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng (thời gian đáo hạn ngắn, khả năng trả nợ cao) và phù hợp với mục tiêu của ngân hàng Nhà nước trong từng thời kỳ. Còn trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

Một điều cho thấy, đặc biệt là ở những nước có nền kinh tế phát triển, cho dù NHTW áp dụng mức lãi suất tái chiết khấu hoặc lãi suất phạt cao hay thấp thế nào đi nữa thì NHTW vẫn phải cho các NHTM vay khi NHTM bị kẹt thanh toán để tránh những cơn khủng hoảng tài chính không đáng xảy ra và thực hiện tốt chức năng là “là người cho vay cuối cùng” đối với các NHTM.”

Đứng về phía NHTM, vay tại NHTW là một dịch vụ hết sức tiện lợi vào những khi NHTW hạ lãi suất chiết khấu trong chính sách cung ứng tiền tệ nói lỏng để kích thích đầu tư.

Trong trường hợp khi NHTM đến vay giữa lúc NHTW đang thắt chặt cung ứng để chống lạm phát. Lúc đó lãi suất chiết khấu được đưa lên cao với những khoản lỗ trông thấy khi vay vốn của NHTW, các NHTM chỉ miễn cưỡng vay trong những tình huống thắt chặt ngặt nghèo, và tìm mọi cách trả nợ rất nhanh. Khi đó các khoản vay này chỉ chiếm một phần rất ít trong tổng tài sản nợ.

Tùy vào yêu cầu điều tiết của nền kinh tế mà NHTW có thể hạ hoặc nâng lãi suất chiết khấu. Song dù sao đây cũng là nguồn cuối cùng đối với hoạt động vốn của các NHTM.

➤ ***Huy động vốn qua hình thức vay các TCTD khác***

Đó là nguồn các NHTM vay lẫn nhau và vay của các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng hay thị trường tiền tệ. Đây là hình thức cho vay, nhưng thực chất nó là hình thức tương trợ giữa các ngân hàng để có được sự

hợp tác đôi bên cùng có lợi. Các ngân hàng đang có dự trữ vượt yêu cầu sẽ có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo thanh khoản.

Như vậy nguồn vay mượn từ các TCTD khác để đáp ứng nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách và trong nhiều trường hợp sẽ bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ NHNN.

### ***1.1.3.3. Huy động vốn theo loại tiền.***

Đây là hình thức xem xét vốn huy động theo loại tiền. Trong vốn huy động của các NHTM Việt Nam gồm có vốn huy động bằng đồng VNĐ và ngoại tệ (chủ yếu là đồng USD, EUR).

#### ***➤ Huy động vốn nội tệ.***

##### ***- Tiền gửi bằng nội tệ của các tầng lớp dân cư :***

Đây chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, nguồn này có quy mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động bằng nội tệ nhưng tăng trưởng không ổn định. Nhược điểm huy động tiền gửi tiết kiệm có lãi suất huy động bình quân cao, kỳ hạn tiền gửi danh nghĩa của người dân thường ngắn ngắn (kỳ hạn nhỏ hơn 12 tháng). Điều này đã ảnh hưởng đến khả năng sử dụng vốn, khả năng dịch chuyển kỳ hạn dư nợ, kết quả kinh doanh và giảm sức cạnh tranh của NHTM.

##### ***- Tiền gửi bằng nội tệ của các TCKT-XH :***

Nguồn tiền này cũng có quy mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động. Tiền gửi này thường là tiền gửi giao dịch hoặc có kỳ hạn ngắn, hưởng lãi suất thấp. Nếu ngân hàng huy động được nhiều để cho vay và đầu tư thì không những kéo dài được chênh lệch lãi suất hai đầu trần và sàn, giảm được chi phí vốn bình quân, tăng lợi nhuận.

##### ***- Tiền gửi bằng nội tệ của các TCTD khác :***

Nguồn này có quy mô, cơ cấu nhỏ trong tổng nguồn tiền gửi bằng nội tệ. Nguồn tiền gửi của các TCTD khác thường có mức độ tăng trưởng khá cao nhưng chủ yếu là nguồn trong thanh toán, ngân hàng cũng không sử dụng nhiều

nguồn này để cho vay và đầu tư.

- *Đi vay bằng nội tệ:*

Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của NHTM. Tuy nhiên, khi cần, ngân hàng thường vay mượn thêm. Tại nhiều nước NHTW thường quy định tỷ lệ giữa nguồn tiền huy động và vốn chủ sở hữu. Do vậy nhiều NHTM vào những giai đoạn cụ thể phải vay mượn thêm để đáp ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động bị hạn chế. Việc đi vay bằng đồng nội tệ chủ yếu là để đáp ứng sự thiếu hụt dự trữ.

➤ ***Huy động vốn bằng ngoại tệ.***

- *Tiền gửi bằng ngoại tệ của các tầng lớp dân cư:*

Tiền gửi bằng ngoại tệ của các tầng lớp dân cư chiếm tỷ trọng nhỏ. Việc huy động vốn bằng ngoại tệ luôn bị tác động mạnh bởi lãi suất ngoại tệ trên thị trường quốc tế và tình trạng khan hiếm tiền đồng VND.

- *Tiền gửi bằng ngoại tệ của các TCKT-XH :*

Đây chủ yếu là các khoản tiền gửi trong thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn ngắn thường từ 1-3 tháng.

- *Tiền gửi bằng ngoại tệ của các TCTD khác :*

Nguồn tiền này chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng số vốn huy động bằng ngoại tệ. Tại Việt Nam đối tượng cho vay chủ yếu là các NHTM nhà nước.

- *Tiền vay bằng ngoại tệ:*

Cũng giống như tiền vay bằng nội tệ, chỉ khi thật sự cần thiết NHTM mới đi vay nhất là bằng ngoại tệ với lãi suất cao và đầy biến động. Do vậy lượng vay này thường nhỏ.

#### ***1.1.3.4. Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài từ thị trường***

➤ ***Huy động vốn ngắn hạn từ thị trường***

Đây là nguồn huy động cơ bản của NHTM, bao gồm:

- *Tiền gửi ngắn hạn từ thị trường:*

Là nguồn cơ bản quan trọng nhất, luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Nó không những đáp ứng được nhu cầu kinh doanh ngắn hạn của NHTM mà còn có sự chuyển hoá kỳ hạn để đầu tư, cho vay dài hạn



giúp NHTM giảm bớt gánh nặng thiếu vốn trung và dài hạn.

- *Vay NHTW và các TCTD khác:*

Các khoản mà NHTW và các TCTD khác cho vay hầu hết đều ngắn hạn chỉ để khắc phục hiện tượng thiếu hụt dự trữ bắt buộc hay để đáp ứng nhu cầu chi trả cấp bách trong thời gian ngắn. Việc vay vốn này lãi suất thường cao nên các NHTM chỉ khi thực sự cần thiết cấp bách mới huy động thông qua hình thức này.

➤ ***Huy động vốn trung và dài hạn.***

Giống như các doanh nghiệp khác, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Rất nhiều NHTM thiếu nguồn tiền gửi trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung, dài hạn.

Như vậy, hình thức tiền gửi trung và dài hạn tại các NHTM hầu như rất ít, việc huy động trung và dài hạn chỉ chủ yếu là vay trên thị trường vốn. Thông thường đây là khoản huy động không có đảm bảo. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ huy động được nhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn trực tiếp bằng cách này; họ thường phải huy động thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được ngân hàng Đầu tư. Khả năng huy động còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ vay mượn này rất phức tạp. Hơn nữa tại Việt Nam, thị trường vốn đặc biệt là thị trường chứng khoán được ví như một đứa trẻ mới lớn nên việc vay mượn này hầu như chưa phát triển.

***1.1.3.5. Huy động vốn từ các cá nhân, hộ gia đình và tổ chức kinh tế.***

Các NHTM với tư cách là một bộ phận chủ yếu của hệ thống tài chính trung gian, nhận tiền gửi từ khách hàng có tiền nhàn rỗi hoặc đi vay bằng cách phát hành các công cụ tài chính như chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu... để thu hút vốn.

➤ ***Đối với đối tượng khách hàng là các tổ chức kinh tế.***

Hình thức mà ngân hàng có thể huy động được nhiều nhất là tiền gửi

giao dịch.

Thông qua việc làm trung gian thanh toán và chuyển hoá các phương tiện thanh toán, các ngân hàng thu hút được số lượng lớn các tổ chức mở tài khoản tạo ra tiền gửi giao dịch. Đây là nguồn có chi phí thấp nên các NHTM thường xuyên cải tiến các phương tiện, nâng cao công nghệ thanh toán để thắng thế trong việc hấp dẫn khách hàng gửi tiền và bán thêm các dịch vụ. Các doanh nghiệp, TCKT thường mở tài khoản tiền gửi giao dịch tại một hoặc một số NHTM nhất định, khi cần thiết yêu cầu rút ra hoặc chuyển trả tiền cho bên thụ hưởng một cách nhanh chóng và tính chất của tài khoản này là thanh toán theo yêu cầu. Qua đó ngân hàng vừa là thủ quỹ, vừa cung cấp dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của khách hàng.

Một trong những yêu cầu bắt buộc khi một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải mở tài khoản giao dịch tại một NHTM, tài khoản này một mặt là nơi thu nhận tiền từ những người mua hàng hoặc dịch vụ mà doanh nghiệp này cung ứng, một mặt là nơi bảo quản tài sản chính, an toàn, khi cần có thể chi trả bất cứ lúc nào và trong nhiều trường hợp số dư của nó được dùng để bảo lãnh hay đặt cọc cho các hợp đồng và các thoả ước khác.

Trong khi thực hiện là trung gian thanh toán các NHTM còn nhận được tiền gửi của các TCTD. Đây cũng là một loại tiền gửi giao dịch.

Ngoài ra các NHTM còn cung cấp các tài khoản tiền gửi có kỳ hạn đối với các TCKT khi việc sử dụng vốn được kế hoạch trong tương lai các tổ chức này gửi tiền theo kỳ hạn phù hợp một mặt nhờ ngân hàng bảo quản, mặt khác họ thu thêm một khoản tiền lời do ngân hàng trả.

Ngoại trừ một số khoản tiền gửi giao dịch để đảm bảo khả năng thanh toán như ký quỹ, bảo lãnh dự thầu hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng được quy định mang tính chất bắt buộc, các hình thức gửi tiền khác mang tính tự nguyện, khách hàng có thể lựa chọn ngân hàng để gửi tiền theo các kỳ hạn khác nhau do đó cạnh tranh về huy động vốn diễn ra quyết liệt giữa các NHTM, các TCTD.

➤ ***Đối với khách hàng là cá nhân, hộ gia đình.***

Hình thức huy động chính là thu hút được tiền gửi phi giao dịch. Ngân hàng sử dụng các tài khoản tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn hoặc đi vay các cá nhân, hộ gia đình và cả tổ chức kinh tế.

Ngân hàng phát hành thẻ tiết kiệm không kỳ hạn để thu hút những món tiền nhỏ lẻ hoặc những khoản tiền có thời gian nhàn rỗi ngắn, khách hàng được nhận cuốn sổ tiết kiệm không kỳ hạn. Tài khoản này có thể gửi thêm hoặc rút ra bất cứ lúc nào nhưng không được phát hành séc (đây là điểm khác biệt với tiền gửi giao dịch).

Do nhu cầu gửi tiền của khách hàng rất đa dạng, tùy theo kế hoạch sử dụng tiền của họ trong hiện tại cũng như trong tương lai nên ngân hàng quy định nhiều loại kỳ hạn gửi tiền cho khách hàng lựa chọn, có thể kỳ hạn 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng để thu hút tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.

Hình thức đi vay này chính là phát hành giấy tờ có giá ra thị trường vốn: kỳ phiếu, trái phiếu, giấy chứng nhận tiền gửi, để phục vụ cho các cá nhân, hộ gia đình hay các TCKT có vốn nhàn rỗi, có nhu cầu đầu tư vào những nơi an toàn cao và thu lợi nhuận nhiều. Để huy động thông qua hình thức này với khối lượng lớn theo nhu cầu lãi suất từng thời kỳ, NHTM phát hành kỳ phiếu, trái phiếu với lãi suất hấp dẫn hơn vì đối tượng khách hàng này rất quan tâm đến thu nhập từ tài sản của họ. Tại Việt Nam việc huy động này từ các cá nhân, hộ gia đình và TCKT hầu như chưa có gì khác hẳn với các nước phát triển đây là hình thức huy động thu hút được khá đông mọi người và tổ chức tham gia.

***1.1.3.6. Huy động vốn từ các nguồn bên ngoài khác***

• ***Vốn trong thanh toán.***

Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán (séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C...) . Những ngân hàng là ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ có thể kết số dư từ tiền của các ngân hàng thành viên chuyển về để thực hiện cho vay.

- ***Vốn vay từ công ty mẹ (Parent company)***

Tại các nước đã phát triển, một công ty hoặc một tập đoàn kinh doanh có thể là chủ của từ 1 đến rất nhiều NHTM. Thay vì ngân hàng phát hành trái phiếu hoặc giấy nợ để vay, có thể chịu nhiều sự quản lý và ràng buộc của NHTW về dự trữ, lãi suất và kể cả thủ tục, các công ty mẹ của ngân hàng có thể thay thế nó làm việc đó dưới hình thức phát hành trái phiếu hoặc cổ phiếu công ty hoặc các loại thương phiếu, rồi chuyển vốn đã huy động được về cho ngân hàng hoạt động.

Các NHTM chỉ thuộc sở hữu của các công ty mẹ, chứ không bị công ty mẹ chi phối sâu vào hoạt động, hơn nữa NHTM vẫn phải trả gốc, lãi lại cho công ty mẹ vì thế nguồn vay từ công ty mẹ cũng có thể coi là nguồn huy động từ bên ngoài.

- ***Vốn khác.***

Các khoản nợ khách như thuế chưa nộp, lương chưa trả...

Thực hiện chức năng trung gian thanh toán, các NHTM có thể sử dụng kết dư trên các tài khoản thanh toán vãng lai như chênh lệch thu hộ lớn hơn chi hộ các ngân hàng khác trong thanh toán liên ngân hàng. Ngoài ra còn có thể có số dư trên các tài khoản ký quỹ hoặc các khoản quản lý giữ hộ nhưng số vốn này không nhiều và ngân hàng không chủ động trong việc tập trung nguồn này.

Trên đây là các hình thức huy động vốn thường thấy của NHTM. Tuy nhiên đối với mỗi ngân hàng khác nhau, ở các nước khác nhau và trong các giai đoạn khác nhau thì có thể có các phương thức huy động khác.

***Tóm lại***, thông qua các hình thức huy động vốn trên có thể thấy rằng: “Các NHTM huy động vốn chủ yếu qua hình thức nhận tiền để khai thác lượng tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng, trường hợp mất cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn có thể vay vốn các TCTD hoặc dưới hình thức chiết khấu của NHTW để tài trợ cho danh mục tài sản. Trong số các phương thức này huy động thông qua nguồn tiền gửi giữ vai trò quan trọng nhất do đó cho phép khai thác phát huy nội lực để phát triển kinh tế đồng thời nguồn này thường có chi phí thấp hơn so với nguồn khác vì vốn này nhận được

trực tiếp từ người gửi tiền.”

## **1.2. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM.**

### **1.2.1. Chỉ tiêu đánh giá đến nguồn vốn huy động của NHTM.**

#### ***1.2.1.1. Chỉ tiêu định tính.***

Trong quá trình đánh giá nguồn vốn huy động của NHTM, ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hoá được thì còn có rất nhiều yếu tố không thể lượng hoá được. Các chỉ tiêu định tính được xác định trong quá trình huy động vốn của ngân hàng. Để huy động được nguồn vốn dồi dào các ngân hàng phải xác định được nhu cầu gửi tiền của khách hàng để từ đó có thể đáp ứng các nhu cầu đó và làm khách hàng hài lòng về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình. Hay nói cách khác, các chỉ tiêu định tính được xác định thông qua độ thoả mãn của khách hàng đối với sản phẩm và độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.

Để làm được điều đó thì ngân hàng phải không ngừng hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, thái độ phục vụ của nhân viên, chính sách marketing sản phẩm, những ưu thế của sản phẩm tại ngân hàng phải nổi trội và thuận tiện hơn so với các ngân hàng khác và chính sách lãi suất thích hợp cho từng thời kỳ...

#### ***1.2.1.2. Chỉ tiêu định lượng.***

Các chỉ tiêu định lượng được xác định thông qua các chỉ số tài chính sau:

- *Tỷ trọng của các loại tiền gửi:* Chỉ tiêu này thể hiện cơ cấu vốn huy động theo các tiêu thức: thời gian, loại tiền, sản phẩm (tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, thẻ tín dụng...)

- *Tỷ lệ chi phí huy động vốn = Chi phí huy động vốn / Tổng chi phí*

Chỉ tiêu này đánh giá chi phí của ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí hoạt động.

- *Chỉ tiêu: Tổng dư nợ / Tổng vốn huy động*

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của các chi nhánh để phục vụ cho vay, chỉ tiêu này còn đánh giá ngân hàng có sử dụng hiệu quả vốn huy động để cho vay hay không.

- *Chỉ tiêu: Tỷ lệ lãi thu từ hoạt động cho vay / lãi chi cho hoạt động huy động vốn*

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ chênh lệch giữa doanh thu từ cho vay và chi phí cho hoạt động huy động vốn.

- *Chỉ tiêu: Thu nhập lãi thuần = Thu nhập lãi cho vay – Chi phí huy động vốn*

Chỉ tiêu này phản ánh thu nhập lãi thuần mà ngân hàng nhận được trong hoạt động kinh doanh giữa huy động vốn và cho vay.

## **1.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM.**

### **1.2.2.1. Nhân tố khách quan (môi trường kinh doanh của ngân hàng)**

#### **➤ *Môi trường kinh tế xã hội.***

Tình trạng của nền kinh tế nhìn chung có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Môi trường kinh tế vĩ mô bao gồm các yếu tố tác động tới thu nhập, thói quen chi tiêu, thanh toán cũng như nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng bao gồm: Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, tỉ lệ lạm phát và thất nghiệp, thu nhập bình quân đầu người, trình độ giáo dục, dân số và các yếu tố khác. Khi nền kinh tế tăng trưởng mạnh, các doanh nghiệp, tổ chức xã hội có mức độ tích lũy cao, dân cư có thu nhập ổn định, thì lượng tiền gửi vào ngân hàng có thể tăng và ngân hàng sẽ có lượng vốn dồi dào hơn. Ngược lại, trong một nền kinh tế suy thoái hay lạm phát, thu nhập của người dân ổn định thì họ sẽ không muốn để tiền vào ngân hàng, các doanh nghiệp không tích lũy được nhiều, do đó lượng vốn huy động được của ngân hàng sẽ bị giới hạn.

#### **➤ *Môi trường pháp lý.***

Ngân hàng thương mại cũng như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, khi tiến hành các hoạt động kinh doanh cũng phải tuân theo những quy định của pháp luật và chịu tác động từ những chính sách của chính phủ. Tất cả những

điều chỉnh của nhà nước về tiền tệ, tín dụng, tài chính, lãi suất ... đều có ảnh hưởng tới nghiệp vụ huy động và sử dụng vốn của ngân hàng.

➤ ***Sự phát triển của thị trường tài chính.***

Trong điều kiện thị trường tài chính phát triển, các ngân hàng cũng sẽ được tạo điều kiện thuận lợi trong mọi nghiệp vụ của mình. Thị trường tài chính phát triển sẽ tạo tính thanh khoản cho các công cụ nợ và nhiều sản phẩm dịch vụ khác.

Thị trường tài chính phát triển còn tạo ra sự cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau, giữa ngân hàng với các tổ chức tài chính phi ngân hàng khác. Với xu thế toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ, ngân hàng và các tổ chức tín dụng nước ngoài cũng mở rộng phạm vi hoạt động của mình ở nước ta, thực tế là thị trường của các ngân hàng thương mại nội địa đang bị thu nhỏ. Muốn cạnh tranh được với các đối thủ, ngân hàng không những phải nghiên cứu kỹ đối thủ mà còn phải tìm hiểu rõ về khách hàng, thị trường, cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng dịch vụ... Ở nước ta, các ngân hàng vẫn chủ yếu cạnh tranh bằng lãi suất, chất lượng dịch vụ còn chưa được chú ý.

Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản cũng là những đối thủ cạnh tranh rất đáng chú ý đặc biệt khi xét đến nghiệp vụ huy động vốn. Sự phát triển của thị trường chứng khoán và bất động sản tạo ra nhiều phương án đầu tư cho người dân lựa chọn, do đó việc gửi tiền vào ngân hàng không còn là hướng duy nhất để kiếm lời trên khoản tiền nhàn rỗi của mình nữa...

➤ ***Tâm lý và thói quen của khách hàng.***

Thu nhập, thói quen tiêu dùng, thanh toán không dùng tiền mặt, thói quen sử dụng các dịch vụ của ngân hàng (thanh toán, chuyển tiền, séc, thẻ tín dụng, thẻ rút tiền...) có ảnh hưởng tới hoạt động huy động vốn của ngân hàng vì những yếu tố đó có ảnh hưởng tới quyết định gửi tiền của người dân. Khi mà người dân vẫn còn thói quen chi tiêu tiền mặt và cất giữ tiền tại nhà thì sẽ gây khó khăn cho ngân hàng. Trong khi đó, nếu người dân đã quen với việc thanh toán không dùng tiền mặt, nhận thức được lợi ích của việc cất trữ tiền tại ngân

hàng thì sẽ tạo điều kiện tốt cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Khách hàng cũng rất nhạy cảm với những thông tin trên thị trường, nếu nhận thấy có những bất lợi hay khó khăn trong tương lai có thể ảnh hưởng tới lợi ích của họ, họ sẽ rút tiền ra khỏi ngân hàng hoặc cất trữ dưới dạng khác, vì thế làm thay đổi quy mô và cơ cấu của nguồn vốn huy động.

#### ***1.2.2.2. Các nhân tố chủ quan (nhân tố thuộc về Ngân hàng thương mại).***

##### ***➤ Uy tín của ngân hàng.***

Uy tín là tài sản vô hình thuộc về ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường. Khách hàng thường sẽ lựa chọn những ngân hàng có uy tín để gửi tiền với hi vọng ngân hàng sẽ có dịch vụ chất lượng cao hơn và hạn chế rủi ro khi có biến động trên thị trường. Ngân hàng có uy tín sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn cho dù có đưa ra mức lãi suất thấp hơn đôi chút so với các ngân hàng khác, do người dân tin tưởng vào mức độ an toàn khi gửi tiền tại ngân hàng đó.

Uy tín không chỉ ảnh hưởng tới riêng hoạt động huy động vốn của ngân hàng mà còn ảnh hưởng tới tất cả các hoạt động còn lại. Các tiêu chí mà người gửi tiền thường sử dụng để đánh giá uy tín của một ngân hàng thường liên quan tới quá trình hoạt động của ngân hàng, quy mô hoạt động, vốn chủ sở hữu, trang thiết bị, chủ sở hữu, đội ngũ cán bộ công nhân viên...

##### ***➤ Chính sách sản phẩm.***

Chính sách sản phẩm ở đây muốn đề cập tới các hình thức huy động vốn và các dịch vụ do ngân hàng cung ứng. Một ngân hàng biết đa dạng hóa các hình thức huy động sẽ thu hút được khách hàng mới cũng như duy trì được mối quan hệ với những khách hàng cũ nhiều hơn so với các ngân hàng khác. Với nhiều hình thức huy động khác nhau, ngân hàng có thể đáp ứng được nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau, ví dụ như tiền gửi tiết kiệm với nhiều kỳ hạn đa dạng, tài khoản tiền gửi, huy động qua kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi phong phú về kỳ hạn. mệnh giá ...do đó tính thanh khoản của các sản phẩm huy động cũng được nâng cao.



Hiện nay trên thị trường có nhiều ngân hàng nên khách hàng có nhiều cơ hội để lựa chọn ngân hàng họ cho là tốt nhất. Do đó, dịch vụ ngân hàng cũng là một yếu tố thu hút khách hàng đến với ngân hàng, ngân hàng nào đưa ra các dịch vụ chất lượng cao thì có lợi thế hơn so với các ngân hàng khác. Ngày nay, tất cả các ngân hàng đều rất chú trọng tới việc phát triển các sản phẩm dịch vụ mới cho phù hợp với nhu cầu sử dụng của người dân.

➤ ***Hiệu quả của hoạt động cho vay và đầu tư.***

Phần lớn lượng vốn huy động được sẽ sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay và đầu tư, Nếu hoạt động cho vay và đầu tư được nhiều lợi ích chứng tỏ nguồn vốn huy động được sử dụng hiệu quả, dân chúng sẽ càng thêm tin tưởng vào ngân hàng, nhờ đó mà ngân hàng có thể mở rộng hoạt động huy động vốn.

➤ ***Trình độ và thái độ phục vụ của nhân viên Ngân hàng.***

Uy tín của ngân hàng một phần cũng được xây dựng từ trình độ của cán bộ công nhân viên cũng như thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng. Một ngân hàng có đội ngũ nhân viên trình độ nghiệp vụ cao, xử lý các nghiệp vụ nhanh nhẹn, chính xác, hiệu quả cùng với thái độ nhiệt tình, chu đáo, vui vẻ, lịch sự sẽ gây được ấn tượng tốt đẹp với khách hàng.

Nhân viên giao dịch có thể coi là bộ mặt của ngân hàng, họ là những người đầu tiên tiếp xúc với khách hàng và hướng dẫn khách hàng quy trình gửi tiền. Khách hàng sẽ lựa chọn ngân hàng nơi có nhân viên giao dịch khiến họ có thiện cảm và cảm thấy hài lòng.

Người quản lý có trình độ là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới sự phát triển của tất cả các hoạt động ngân hàng. Một người quản lý có năng lực, có trình độ cũng tạo dựng niềm tin nơi khách hàng và thu hút khách hàng đến với ngân hàng của mình.

➤ ***Cơ sở vật chất và công nghệ ngân hàng.***

Công nghệ ngân hàng có tác động trực tiếp đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Việc áp dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động ngân hàng giúp giảm thời gian và chi phí giao dịch đi nhiều lần, hơn nữa lại đảm bảo an toàn và thuận tiện cho khách hàng khi sử dụng. Nhờ có công nghệ ngân hàng mà khả năng huy

động vốn của ngân hàng cũng dễ dàng hơn. Trước tiên là thanh toán không dùng tiền mặt trở nên phổ biến, ngân hàng trở nên gần gũi với đời sống của người dân hơn trước. Bên cạnh đó, nhiều sản phẩm dịch vụ mới ra đời như Home Banking, Phone Banking, máy rút tiền tự động ATM, hệ thống thanh toán điện tử...

Cơ sở vật chất cũng là yếu tố cần thiết để khách hàng đánh giá tình trạng hoạt động của ngân hàng. Khách hàng sẽ cảm tình với ngân hàng khang trang bề thế, cơ sở vật chất thiết bị hiện đại hơn là một ngân hàng nhỏ mác cũ kĩ.

### **1.3. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của NHTM.**

Xuất phát từ vai trò của nguồn vốn huy động ta có thể thấy việc tăng cường huy động vốn của NHTM có một ý nghĩa rất lớn đối với các cá nhân, dân cư, tổ chức kinh tế, đối với nền kinh tế và đối với bản thân các ngân hàng.

#### **1.3.1. Đối với bản thân NHTM và hệ thống ngân hàng.**

Nguồn vốn huy động là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM, nguồn vốn huy động này chủ yếu được sử dụng để cho vay mà hoạt động cho vay đem lại lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng, điều đó chứng tỏ nguồn vốn huy động có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với tung NHTM, đồng thời nếu quy mô của nguồn vốn huy động của NHTM lớn sẽ tạo điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tăng khả năng cạnh tranh cho ngân hàng. Ngoài ra việc huy động vốn sẽ kiểm soát được khối lượng tiền gửi vào ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ.

Ngân hàng là doanh nghiệp đặc biệt vì nó kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, nói cách khác vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của ngân hàng. Vì vậy, để duy trì hoạt động kinh doanh của mình thì ngân hàng cần phải huy động vốn. Nguồn vốn huy động chủ yếu của ngân hàng là từ dân cư, các tổ chức kinh tế nếu ngân hàng biết khai thác thì sẽ huy động được một lượng vốn rất lớn, doanh số hoạt động của ngân hàng sẽ tăng lên và ngân hàng sẽ thu được nhiều lợi nhuận trong kinh doanh. Nguồn vốn huy động ngày càng nhiều thì khả năng cho vay của ngân hàng càng lớn càng có điều kiện phát triển cơ sở vật chất, phát triển công nghệ, mở rộng trụ sở, phòng

giao dịch, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh và uy tín trên thị trường là cơ sở cho tăng lợi nhuận trong tương lai.

Như vậy, huy động vốn đối với hoạt động ngân hàng là rất quan trọng. Do vậy, trong quá trình hoạt động của mình các ngân hàng phải luôn chú trọng trong việc đảm bảo sự tăng trưởng một cách ổn định các nguồn vốn của ngân hàng.

### **1.3.2. Đối với khách hàng.**

Đáp ứng được nhu cầu bảo quản an toàn tài sản, tích lũy những món tiền nhỏ lẻ thành một món tiền lớn thoả mãn một số nhu cầu sản xuất kinh doanh, ngoài ra việc gửi tiền vào ngân hàng sẽ được hưởng một khoản lợi tức.

Trong nền kinh tế thị trường, nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp luôn là một đòi hỏi cấp thiết. Các doanh nghiệp luôn cần vốn để đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ, mở rộng kinh doanh để nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Một trong những nguồn vốn mà doanh nghiệp vẫn thường sử dụng đó là vay vốn ngân hàng.

Khi vay vốn ngân hàng doanh nghiệp không lo phải phân chia quyền kiểm soát doanh nghiệp đối với bên ngoài như việc phát hành cổ phiếu tạo nên sự ổn định về mặt tổ chức, giúp doanh nghiệp yên tâm sản xuất. Bên cạnh đó, việc vay vốn của ngân hàng tạo ra động lực thúc đẩy doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn. Vì chi phí sử dụng vốn vay ngân hàng khá cao nên buộc doanh nghiệp phải tìm kiếm các phương thức sản xuất kinh doanh khả thi nhất để đảm bảo việc sử dụng vốn mang lại hiệu quả cao nhất giúp họ có thể trả nợ cho ngân hàng. Ngoài ra, khi ngân hàng kho khách hàng vay vốn thì ngân hàng sẽ thường xuyên kiểm tra xem vốn vay có được thực hiện đúng mục đích không điều đó giúp doanh nghiệp phát hiện kịp thời các sai sót trong quá trình đầu tư.

Có thể nói không một doanh nghiệp nào trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình mà không cần vay vốn ngân hàng hiệu được điều đó nên ngân hàng đã có rất nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vay vốn nhằm giúp doanh nghiệp tháo dỡ khó khăn đồng thời ngân hàng cũng thu về cho mình những khoản lợi nhuận từ việc cho doanh nghiệp vay vốn.

### **1.3.3. Đối với nền kinh tế.**

Việc huy động vốn sẽ tích tụ, tập trung vốn từ nhiều nguồn nhỏ lẻ, nhân rộng từ dân cư, tổ chức kinh tế đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, thúc đẩy quá trình luân chuyển vốn nhanh chóng.

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức trong nền kinh tế. Vì vậy, muốn có nhiều vốn phải tăng thu nhập quốc dân, có mức độ tiêu dùng hợp lý. Tăng thu nhập quốc dân đồng nghĩa với việc mở rộng sản xuất và lưu thông hàng hoá, đẩy mạnh sự phát triển của các ngành trong nền kinh tế. Điều đó muốn làm được lại cần có vốn. Vốn được coi là yếu tố rất quan trọng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Khi vốn bị thiếu, doanh nghiệp sẽ mất đi cơ hội đầu tư mới hoặc không tiến hành kịp thời quá trình tái sản xuất. NHTM chính là người đứng ra tập trung các nguồn vốn nhân rộng ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế... từ đó tạo ra sự điều chuyển vốn từ nơi thừa vốn sang nơi thiếu vốn nên khắc phục được tình trạng ứ đọng vốn, giúp điều hòa lưu thông tiền tệ, hàng hóa. Thông qua hình thức cấp tín dụng, ngân hàng đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp có khả năng mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc, thiết bị, đổi mới qui trình công nghệ từ đó tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho người lao động giúp họ cải thiện đời sống vật chất, giảm bớt các tệ nạn xã hội do tình trạng thất nghiệp gây ra. Nguồn vốn do ngân hàng cung cấp cũng giúp nhà nước chuyển dịch cơ cấu kinh tế đất nước theo hướng có lợi bằng cách mở rộng cho vay đối với những lĩnh vực cần đẩy mạnh, hạn chế cho vay đối với những lĩnh vực cần hạn chế đầu tư. Như vậy với khả năng cung cấp vốn, NHTM đã trở thành một trong những điểm khởi đầu cho sự phát triển kinh tế của quốc gia

## **CHƯƠNG II**

# **THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH BẮC HẢI GIAI ĐOẠN 2009-2011**

### **2.1. Tổng quan về NHTM CP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải**

#### **2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển**

Ngân hàng Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải có tiền thân là Chi nhánh Lê Chân có trụ sở đặt tại số 146 Tôn Đức Thắng, Hải Phòng. Chi nhánh Lê Chân thuộc Chi nhánh Hải Phòng được thành lập theo quyết định số 63/QĐ- NHQĐ- HĐQT ngày 27/5/2004 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Quân Đội, hoạt động giao dịch vào 23/7/2004 và chính thức khai trương ngày 09/08/2004.

Ngân hàng TMCP Quân đội- Chi nhánh Bắc Hải được thành lập theo Quyết định số 167/QĐ/NHQĐ/HĐQT ngày 17/3/2008 của hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Quân Đội về việc nâng cấp và đổi tên Chi nhánh Lê Chân có trụ sở đặt tại số 146 Tôn Đức Thắng, Hải Phòng trực thuộc Chi Nhánh Hải Phòng thành Chi nhánh Bắc Hải trực thuộc Hội sở Ngân hàng TMCP Quân Đội.

Tên gọi đầy đủ: Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải

Tên gọi tắt: Chi nhánh Bắc Hải

Tên tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank – Bac Hai branch

Trụ sở: Số 57 Điện Biên Phủ, Quận Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng.

Chi nhánh Bắc Hải là đơn vị trực thuộc Hội sở Ngân hàng TMCP Quân đội, thực hiện hạch toán phụ thuộc, có dấu riêng, có bảng cân đối kế toán riêng, thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của Ngân hàng TMCP Quân đội và pháp luật. Chi nhánh Bắc Hải được tiến hành các hoạt động kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của ngân hàng TMCP Quân đội và phân cấp ủy quyền của Tổng giám đốc, đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật và Ngân hàng TMCP Quân đội.

Chi nhánh Bắc Hải được mở tài khoản tại NHNN Chi nhánh Hải Phòng,

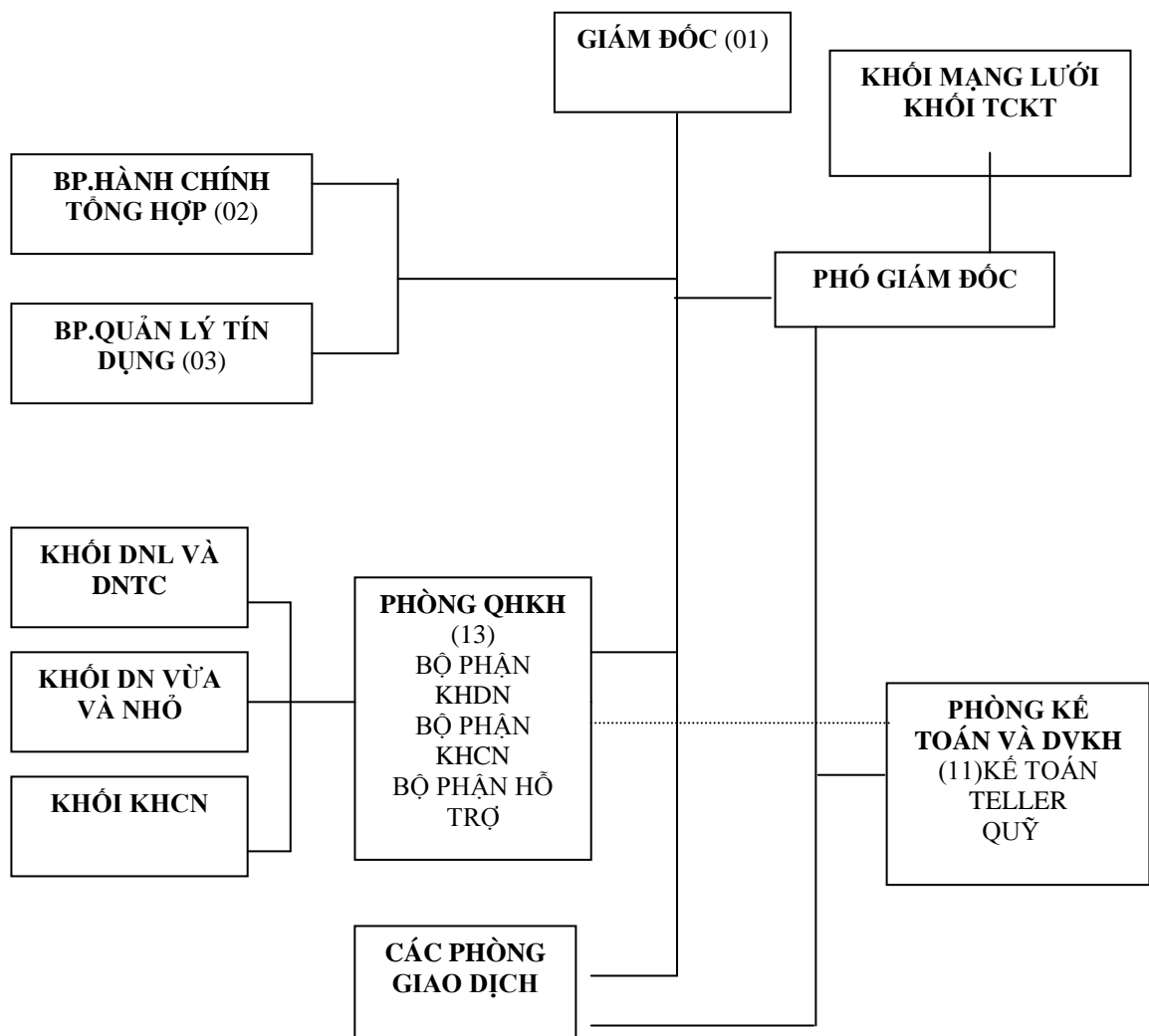
Hội sở Ngân hàng TMCP Quân Đội và các Ngân hàng thương mại trong nước khác để phục vụ công tác thanh toán theo quy định của Ngân hàng TMCP Quân Đội. Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Quân đội quy định về cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Bắc Hải.

Chi nhánh Bắc Hải gồm: trụ sở đặt tại Số 57 Điện Biên Phủ, Quận Hồng Bàng, TP Hải Phòng và các phòng giao dịch gồm:

- PGD Tô Hiệu
- PGD Lê Chân
- PGD Thượng Lý
- PGD Thủy Nguyên
- PGD Lê Thánh Tông

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức.

**Hình 1: Mô hình tổ chức của NHTMCP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải.**



Các phòng ban chức năng của ngân hàng được hình thành theo các khối, mỗi khối đứng đầu là giám đốc hoặc trưởng khối.

Chức năng chính của mỗi phòng như sau:

- Phòng QHKH:

Bộ phận khách hàng doanh nghiệp: Là bộ phận chuyên cho vay doanh nghiệp và định chế tài chính, bao gồm các công việc như tìm kiếm khách hàng, thực hiện thẩm định tín dụng, theo dõi các khoản vay...đây là bộ phận trực tiếp quan hệ với khách hàng.

Bộ phận khách hàng cá nhân: Thực hiện các nhiệm vụ tương tự bộ phận khách hàng doanh nghiệp, chỉ khác đối tượng phục vụ là khách hàng cá nhân.

Bộ phận hỗ trợ: Không trực tiếp quan hệ với khách hàng, là bộ phận đứng sau và hỗ trợ bộ phận khách hàng cá nhân và bộ phận khách hàng doanh nghiệp. Nhiệm vụ chính của bộ phận hỗ trợ là giải ngân khoản vay, soạn hợp đồng, quản lý hồ sơ...

- Bộ phận hành chính tổng hợp: Làm công tác quản lý, tổ chức lưu trữ hồ sơ và thông tin nhân viên, phát triển nhân viên mới và tìm kiếm lãnh đạo cao cấp, lập kế hoạch và tổ chức đào tạo nội bộ, cử cán bộ đi đào tạo.

- Phòng kế toán và DVKH: Thực hiện công tác thống kê, kế toán kịp thời, giúp giám đốc về công tác quản lý tài chính.

Bộ phận quản lý tín dụng: Thực hiện các nhiệm vụ như tái thẩm định, kiểm soát chất lượng tín dụng, lập báo cáo tái thẩm...cán bộ quản lý tín dụng phải đánh giá khách hàng một.

### 2.1.3. Kết quả kinh doanh của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh (ĐVT: triệu đồng)

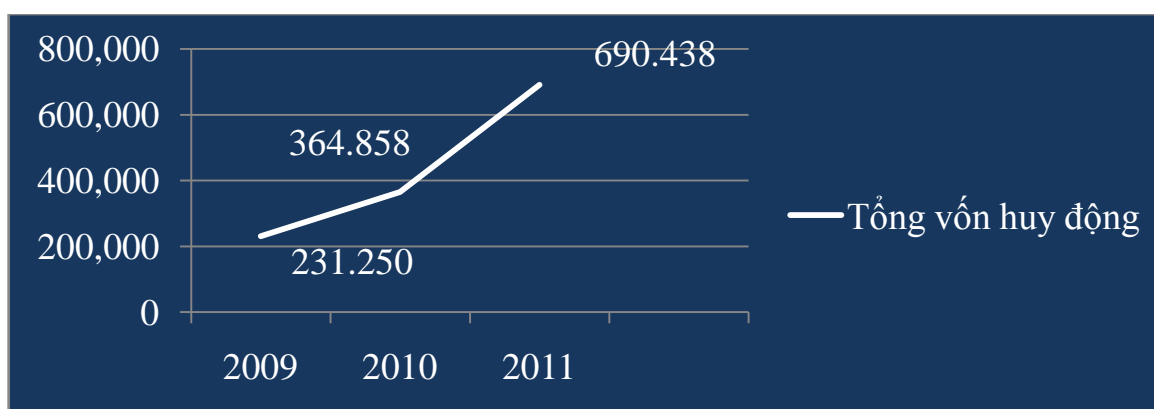
Chỉ tiêu	2009	2010	2010/2009		2011	2011/2010	
			Chênh lệch	%		Chênh lệch	%
Huy động Vốn	231.250	364.858	133.608	58	690.438	325.580	89
Tổng tài sản	401.458	594.429	192.971	48	949.173	354.744	60
Tổng dư nợ	316.970	472.917	155.947	49	802.493	329.576	70
Tỷ lệ nợ quá hạn	1,30%	1,60%			1,40%		
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>1.383</b>	<b>7.876</b>	<b>6.493</b>	<b>469</b>	<b>22.190</b>	<b>14.314</b>	<b>182</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

Qua những kết quả trên cho thấy những bước phát triển nhảy vọt của NHTMCP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải trong những năm qua và đang có những bước phát triển mạnh mẽ. Điều đó cũng được thể hiện rõ qua những hoạt động chính sau:

#### 2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn.

Hình 2: Tổng vốn huy động (ĐVT: triệu đồng)



Qua số liệu bảng số liệu trên ta thấy, tổng vốn huy động được của Chi nhánh liên tục tăng qua các năm. Năm 2009 tổng vốn huy động đạt 231.250 triệu đồng. Năm 2010 đạt 364.858 triệu đồng tăng 133.608 triệu đồng tương đương với tăng 58% so với năm 2009. Do năm 2010 được xác định là năm khôi



phục kinh tế thế giới và Việt Nam, lạm phát là yếu tố quan trọng làm cho NHNN duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt, do vậy sẽ làm ảnh hưởng tăng tới lãi suất. Chính vì lẽ đó mà các ngân hàng đua nhau đẩy lãi suất huy động lên cao nhằm cạnh tranh giữ khách hàng và thu hút khách hàng.

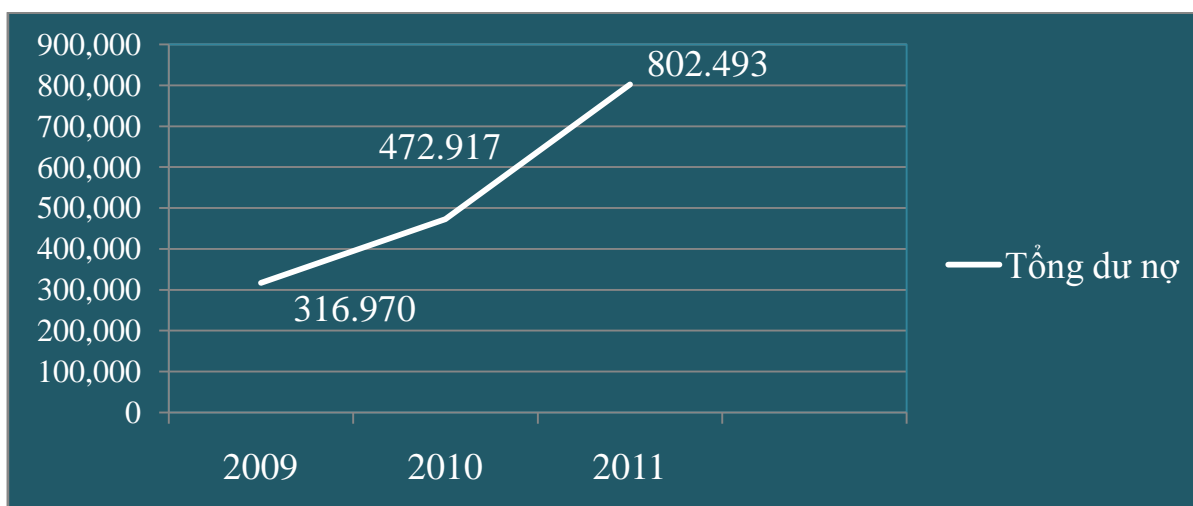
Năm 2011 đạt 690.438 triệu đồng tăng 325.580 triệu đồng tương đương với tăng 89% so với năm 2010. Năm 2011 là 1 năm khá khó khăn đối với ngành ngân hàng do NHNN đã ra chỉ thị trần lãi suất huy động ở mức 14%/ năm. Nhưng theo ông Lê Công, Tổng giám đốc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (MB) thì việc thực hiện trần lãi suất huy động VNĐ là 14%/năm, với USD tiền gửi cá nhân là 2%/năm theo định hướng của Ngân hàng Nhà nước không chỉ có lợi cho nền kinh tế, cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho chính các ngân hàng thương mại. Điều đó càng được khẳng định khi tỷ lệ huy động vốn vẫn tiếp tục tăng mạnh. Điều đó cho thấy tình hình kinh tế phức tạp cộng với lạm phát ở mức cao đã làm cho tâm lý người dân hoang mang và vẫn chọn hình thức gửi tiền tại ngân hàng là an toàn nhất.

Huy động vốn đạt tốc độ tăng trưởng tốt, đáp ứng kịp thời nhu cầu về tín dụng và hoạt động đầu tư. Đặc biệt, với chất lượng hoạt động hiệu quả và tình hình tài chính lành mạnh, uy tín ngày càng tăng nên lượng vốn huy động từ dân cư của Ngân hàng liên tục tăng trong những năm gần đây.

#### ***2.1.3.2. Hoạt động tín dụng.***

Nhiều năm qua hoạt động tín dụng vẫn chiếm một vị trí rất quan trọng, mang lại cho Chi nhánh một nguồn thu nhập đáng kể. Đây sẽ là mảng hoạt động rất được Chi nhánh chú trọng đầu tư cả về thị trường sản phẩm và chất lượng kinh doanh. Chính nhờ vậy mà tốc độ tăng trưởng dư nợ hàng năm của Chi nhánh tăng khá nhanh nhờ có chất lượng tín dụng tốt, quy trình quy chế chặt chẽ, nên tỷ lệ nợ quá hạn luôn ở mức thấp, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh.

Hình 3: Tổng dư nợ (ĐVT: triệu đồng)



Tổng dư nợ của Ngân hàng năm 2009 đạt 316.970 triệu đồng; năm 2010 đạt 472.917 triệu đồng tương ứng với tăng 155.947 triệu đồng hay tăng 49% so với năm 2009. Và tổng dư nợ của Ngân hàng trong năm 2011 lại tiếp tục tăng từ 472.917 triệu đồng lên đến 802.493 triệu đồng tương ứng tăng 329.576 triệu đồng hay tăng 70% so với năm 2010. Từ đó cho thấy cơ cấu và loại hình cho vay của Ngân hàng ngày càng đa dạng. Bên cạnh các sản phẩm truyền thống, Chi nhánh Bắc Hải còn phát triển thành công một loạt các sản phẩm mới như cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay tiêu dùng, cho vay mua ô tô trả góp, cho vay du học, đi lao động nước ngoài, cho vay cổ phần hoá... Chất lượng tín dụng luôn được Ngân hàng quan tâm chú trọng. Tỷ lệ nợ quá hạn của Chi nhánh luôn ở mức thấp và nhỏ hơn mức 2%.

### 2.1.3.3. Các hoạt động kinh doanh khác.

Bảng 2.2: Hoạt động bảo lãnh và thanh toán quốc tế (ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2010/2009		2011	2011/2010	
			Chênh lệch	%		Chênh lệch	%
Bảo lãnh	23.654	63.030	39.376	166	48.94	(14)	(22)
Cam kết trong nghiệp vụ L/C	9.180	13.955	4.775	52	101.299	87.344	626

(Nguồn: Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

NHTM CP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải ngày càng cung cấp những sản phẩm phong phú hơn, đa dạng hơn, thực hiện một cách nhanh chóng, an toàn, thuận tiện phù hợp với quy định hiện hành và thông lệ quốc tế.

➤ **Hoạt động bảo lãnh.**

Chỉ tiêu bảo lãnh trong năm 2009 là 23.654 triệu đồng. Sang năm 2010 là 63.030 triệu đồng tương ứng với tăng 39.376 triệu đồng hay tăng 166% so với năm 2009. Tuy nhiên đến năm 2011 giảm xuống còn 48.94 triệu đồng tương ứng với giảm 22% so với năm 2010.

➤ **Hoạt động thanh toán quốc tế:** Trong 3 năm qua, doanh số của hoạt động thanh toán quốc tế của Chi nhánh Bắc hải có xu hướng tăng nhanh.

Năm 2009 từ 9.180 triệu đồng tăng lên 13.955 triệu đồng trong năm 2010 tương ứng với tăng 4.775 triệu đồng; tăng 52% so với năm 2009. Sang năm 2011 thì tăng vượt trội lên 101.299 triệu đồng tương ứng với tăng 1.003.5% so với năm 2009 và tăng 626% so với năm 2010.

➤ **Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:**

*Bảng 2.3: Bảng thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ. (DVT: triệu đồng)*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Tổng thu nhập	<b>40.758</b>	<b>84.578</b>	<b>164.770</b>
Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	524	2.900	3.535
Tỷ trọng (%)	1,29	3,43	2,15

*(Nguồn: Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)*

Theo bảng ta thấy: tỷ trọng thu nhập từ kinh doanh ngoại tệ trong tổng thu nhập của chi nhánh chiếm 1,29% trong năm 2009 tăng lên đến 3,43% vào năm 2010. Nhưng đến năm 2011 lại giảm xuống còn 2,15% do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế chung của toàn thế giới.

➤ **Các hoạt động dịch vụ khác.**

Bên cạnh đó, các dịch vụ khác như chi hộ, chiết khấu chứng từ có giá đều có những bước phát triển vượt bậc. Năm 2004 Ngân hàng khá thành công với sản phẩm thẻ ATM Active Plus - Connect 24 kết hợp với dịch vụ

bảo hiểm - sản phẩm lần đầu tiên có mặt ở Việt Nam. Đây là sản phẩm của sự hợp tác giữa Ngân hàng TMCP Quân đội, Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam và công ty bảo hiểm Viễn Đông, theo đó có thể giao dịch tại tất cả các máy ATM và hàng ngàn POS của hai ngân hàng, đồng thời được bảo hiểm an toàn cá nhân 24/24 tại công ty Viễn Đông với mức bảo hiểm tối đa đến 10 triệu VNĐ.

Gần đây Ngân hàng còn ra mắt nhiều loại thẻ như: Dịch vụ tài khoản thanh toán VIP, Thẻ tín dụng quốc tế MB VISA Gold - loại thẻ thanh toán quốc tế mang logo của Tổ chức Thẻ quốc tế Visa do MB phát hành, cho phép khách hàng sử dụng thẻ để giao dịch trong phạm vi hạn mức tín dụng lên đến 500 triệu tại các đơn vị chấp nhận thẻ và ATM có logo Visa tại Việt Nam và trên toàn thế giới.

#### 2.1.3.4. Kết quả tài chính.

Bảng 2.4: Kết quả tài chính (ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Tổng thu	40.758	84.578	164.770	43.820	108	80.192	95
Tổng chi	40.286	81.571	151.663	41.285	102	70.092	86
<b>LNTT</b>	1.383	7.876	22.190	6.493	469	14.314	182
Thuế thu nhập DN	387	1.969	5.548	1.582	409	3.579	182
<b>LNST</b>	<b>996</b>	<b>5.907</b>	<b>16.643</b>	<b>4.911</b>	<b>493</b>	<b>10.736</b>	<b>182</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

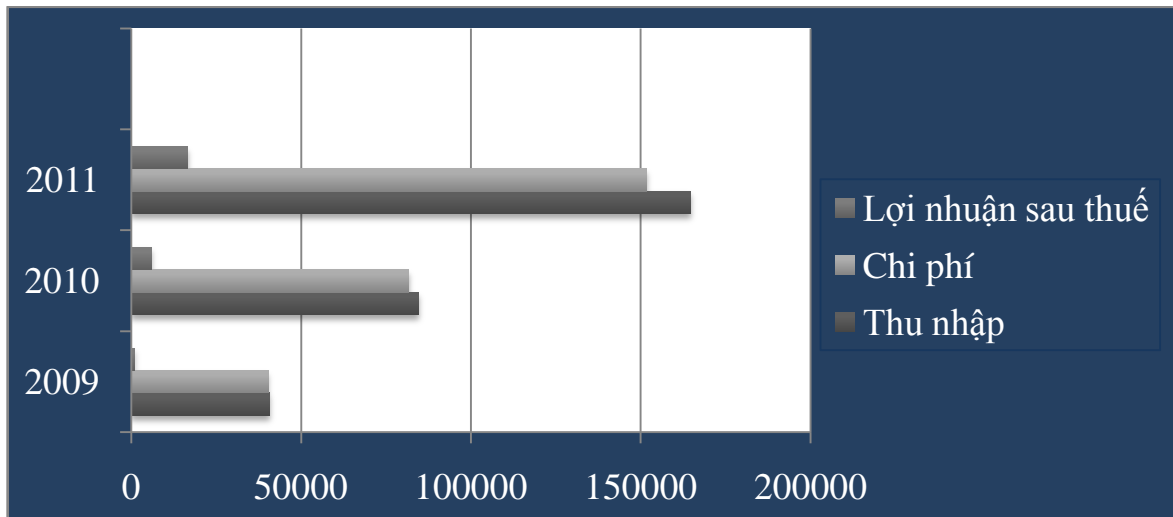
Tổng thu của Chi nhánh có sự gia tăng đáng kể qua các năm. Năm 2009 tổng thu của chi nhánh đạt 40.758 triệu đồng; Năm 2010 đạt 84.578 triệu đồng; tương ứng với tăng tăng 43.82 triệu đồng hay tăng 108% so với năm 2009. Năm 2011 tăng 80.192 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tăng 95%. Điều đó cho thấy 3 năm qua hoạt động kinh doanh của Ngân hàng khá tốt.

Cùng với tốc độ tăng nhanh của tổng thu nhập, tổng chi phí của Chi nhánh Bắc Hải cũng tăng dần qua các năm. Tổng chi phí năm 2010 là

81.571 triệu đồng tăng 41.285 triệu đồng so với năm 2009 tương ứng với tăng +102%; Tổng chi năm 2011 tăng mạnh lên 151.663 triệu đồng tăng 70.092 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tăng +86%.

Mức lợi nhuận của Ngân hàng tăng từ 996 triệu đồng trong năm 2009, lên 5.907 triệu đồng năm 2010 tương ứng với tăng 4.911 triệu đồng hay tăng 493% so với năm 2009, và 16.643 triệu đồng trong năm 2011 tương ứng với tăng 10.736 triệu đồng hay tăng 182% so với năm 2010. Kết quả đó đã khẳng định Chi nhánh Bắc Hải là một trong những chi nhánh của NHTMCP Quân Đội có lợi nhuận cao trong hệ thống các Chi nhánh khác của Ngân hàng trên toàn quốc.

Hình 4: Kết quả tài chính (ĐVT: triệu đồng)



## 2.2. Thực trạng công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009-2011.

### 2.2.1. Huy động vốn từ các quỹ.

Hàng năm, Chi nhánh trích lập các quỹ từ lợi nhuận sau thuế như: quỹ dự trữ bổ xung vốn điều lệ, quỹ dự phòng tài chính, quỹ phúc lợi, quỹ đào tạo, quỹ khen thưởng... Nguồn huy động từ các quỹ có ý nghĩa rất lớn. Đây là nguồn của chính đơn vị, đơn vị sử dụng nên không phải trả lãi như các nguồn huy động khác. Hơn nữa nguồn này còn thể hiện tình hình hoạt động kinh doanh hiệu quả của đơn vị. Tại chi nhánh Bắc Hải, nguồn vốn huy động từ các quỹ trong các năm qua như sau:

Bảng 2.5: Nguồn vốn huy động từ các quỹ (ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2010/2009		2011	2011/2010	
			Chênh lệch	%		Chênh lệch	%
Lượng vốn huy động từ các quỹ	62	75	13	21%	90	15	20%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

So sánh với tổng nguồn vốn huy động, vốn huy động từ các quỹ tại chi nhánh chỉ chiếm một phần nhỏ và tăng khá ổn định qua các năm. Năm 2010 lượng vốn huy động từ các quỹ tăng 13 triệu đồng so với năm 2009 tương đương với tăng 21%. Năm 2011 tăng 15 triệu đồng tương đương với tăng 20% so với năm 2010. Điều đó 1 phần chứng tỏ rằng Chi nhánh trong 3 năm qua đã kinh doanh khá có lãi. Bồi nguồn của các quỹ này là từ lợi nhuận sau thuế. Ngân hàng dùng khoản này để kinh doanh vừa kinh tế lại vừa an toàn cho chính ngân hàng.

### 2.2.2. Huy động vốn theo kỳ hạn.

Bảng 2.6: Nguồn vốn huy động theo kỳ hạn (ĐVT: triệu đồng)

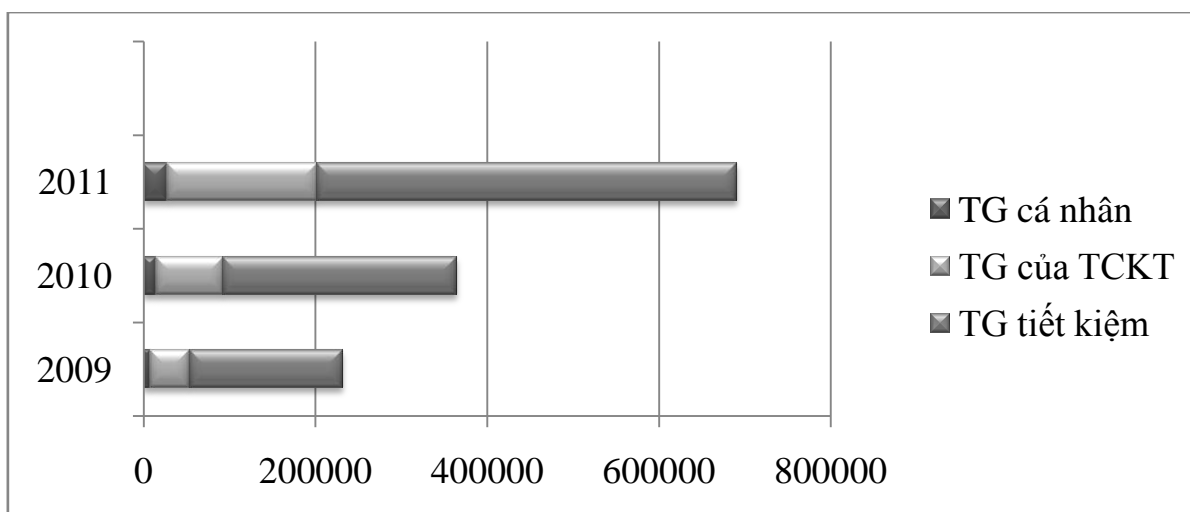
Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2009		Năm 2010		2010/ 2009	Năm 2011		2011/ 2010
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)		Số tiền	TT (%)	
TG của cá nhân	8.135	3	14.643	4	6.508	28.555	4	13.912
TG của TCKT	45.581	20	78.812	22	33.231	173.627	25	94.815
TG tiết kiệm	177.534	77	271.403	74	93.869	488.256	71	216.853
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>231.250</b>	<b>100</b>	<b>364.858</b>	<b>100</b>	<b>133.608</b>	<b>690.438</b>	<b>100</b>	<b>325.580</b>

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

Qua bảng số liệu trên ta thấy ba năm qua Chi nhánh Bắc Hải đã tăng cường được nguồn vốn huy động không chỉ ở lượng tiền gửi không kỳ hạn mà lượng

tiền gửi tiết kiệm cũng không ngừng tăng nhanh. Cụ thể:

Hình 5. Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn (ĐVT: triệu đồng)



Ba năm qua số tiền gửi tiết kiệm không ngừng tăng đã cho ta thấy đời sống dân cư ngày càng được nâng cao, cải thiện thì lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư là rất lớn. Mặc dù tỷ trọng nguồn tiền gửi tiết kiệm có giảm nhưng lượng tiền gửi lại tăng khá nhanh qua các năm. Cụ thể: Năm 2009 tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm của chi nhánh từ chiếm 77% của tổng vốn huy động được trong năm 2009, đến năm 2010 đã giảm xuống còn 74% trên tổng vốn huy động được trong năm 2010, năm 2011 thì lượng tiền tiết kiệm huy động được lại tiếp tục giảm xuống còn 71% trên tổng vốn huy động được trong năm 2011. Mặc dù vậy nhưng lượng tăng tuyệt đối qua các năm là khá lớn, năm 2009-2010 là 93.869 triệu đồng, năm 2010-2011 là 216.853 triệu đồng. Quả là một sự gia tăng đáng kể qua các năm. Lượng tiền tiết kiệm thu về ngày một tăng nhưng tỷ trọng lại giảm dần điều đó cho thấy lượng tiền gửi cá nhân và lượng tiền gửi của TCKT tăng nhanh hơn. Cụ thể:

So với tiền gửi tiết kiệm thì tiền gửi của cá nhân và TCKT có xu hướng tăng khá mạnh cả về số lượng lẫn tỷ trọng trong 3 năm qua. Tăng nhanh nhất vẫn là tiền gửi của TCKT. Năm 2009 tỷ trọng tiền gửi của TCKT chiếm 20% của tổng vốn huy động được trong năm 2009, năm 2010 là 22%, năm 2011 là 25%. Lượng tăng tuyệt đối qua các năm là khá lớn, năm 2009-2010 là 33.231 triệu đồng, năm 2010-2011 là 94.815 triệu đồng. Quả là một sự gia tăng đáng kể qua các năm. Tiền gửi của các TCKT tại ngân hàng liên tục tăng là vì những

năm gần đây các TCKT đã thanh toán qua ngân hàng các khoản mua hàng hóa lớn thay bằng việc thanh toán bằng tiền mặt. Điều đó tạo điều kiện thuận tiện cho các TCKT vì việc thanh toán qua ngân hàng không chỉ được thực hiện trong nước mà còn có thể thanh toán trên mạng lưới ngân hàng toàn cầu và tiết kiệm được rất nhiều chi phí như chi phí đi đường hay chi phí bảo quản...

### 2.2.3. Huy động vốn theo thời gian.

#### ➤ *Huy động vốn ngắn hạn.*

Chi nhánh đã coi nguồn vốn huy động tại chỗ góp phần hết sức quan trọng trong việc huy động vốn cho đầu tư và cho vay. Để “phát huy nội lực” chi nhánh đã thực hiện đa dạng hóa các hình thức, biện pháp, kênh huy động vốn khác nhau và đã đạt được những thành quả đáng kể. Tình hình cụ thể như sau:

*Bảng 2.7. Tình hình huy động vốn ngắn hạn (ĐVT: triệu đồng)*

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2009		Năm 2010		2010/ 2009	Năm 2011		2011/ 2010
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)		Số tiền	TT (%)	
TG KKH	37.547	20	67.584	22	30.037	155.614	25	88.030
TG ký quỹ	16.169	9	25.871	8	9.702	46.568	8	20.697
TGTK dưới 12 tháng	135.365	72	216.583	70	81.218	411.508	67	194.925
<b>Tổng</b>	<b>189.081</b>	100	<b>310.038</b>	100	120.957	<b>613.690</b>	100	303.652

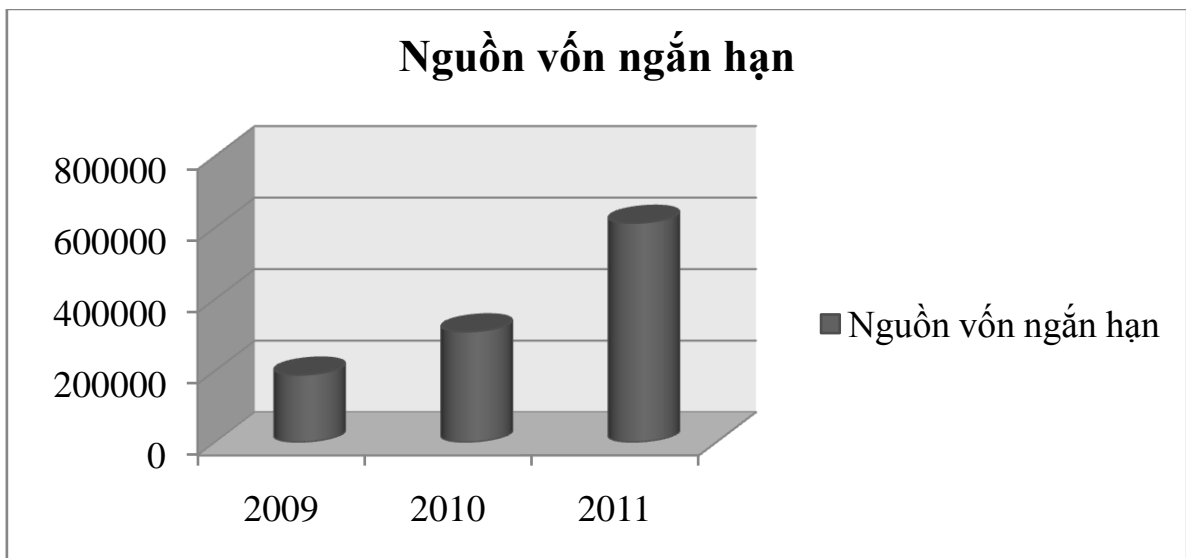
*(Nguồn: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)*

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn liên tục tăng qua các năm cả về mặt số lượng và tỷ trọng. Năm 2009 tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn trên tổng huy động vốn ngắn hạn là 20%; năm 2010 là 22%; năm 2011 là 25%. Lượng tăng tuyệt đối qua các năm là khá lớn, năm 2009-2010 là 30.037 triệu đồng, năm 2010-2011 là 88.030 triệu đồng. Quả là một sự gia tăng đáng kể qua các năm. Điều đó cho thấy nhu cầu tiêu dùng của khách hàng thông qua các loại thẻ càng ngày càng cao hay cũng như nhu cầu được hiện đại hóa trong thanh toán của khách hàng đang là 1 nhu cầu cấp thiết.



Tiền gửi tiết kiệm của dân cư là khoản tiền gửi mà họ gửi tiền vào ngân hàng để được hưởng lãi và dành dụm tiền để mua sắm trong tương lai. Chính vì vậy nên tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn ngắn như kỳ hạn 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng là khá lớn. Điều đó cho thấy tiền gửi tiết kiệm dưới 12 tháng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh. Năm 2009 là 72%; năm 2010 là 70% và năm 2011 là 67%. Lượng tăng tuyệt đối qua các năm là khá lớn, năm 2009-2010 là 81.218 triệu đồng, năm 2010-2011 là 194.925 triệu đồng. Quả là một sự gia tăng đáng kể qua các năm.

*Hình 6. Nguồn vốn ngắn hạn (ĐVT: triệu đồng)*



Nguồn vốn ngắn hạn huy động được qua các năm đều có sự tăng trưởng. Từ năm 2010, Chi nhánh đã có sự gia tăng nhanh chóng trong huy động vốn ngắn hạn. Năm 2010 tăng hơn 120.957 triệu đồng so với năm 2009, tốc độ tăng trưởng là 64%. Năm 2011 tăng 303.652 triệu đồng so với năm 2010, tốc độ tăng trưởng là 98%. Đây là mốc đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ trong công tác huy động vốn, là nền tảng cho công tác huy động vốn cho những năm tiếp theo.

Nhìn chung, tình hình huy động vốn đã có nhiều bước chuyển biến tích cực trong 3 năm qua thể hiện ở tỷ lệ tăng trưởng tuyệt đối tăng đều quá các năm. Tuy nhiên, số lượng huy động vốn thực tế vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu đầu tư, cho vay của Chi nhánh. Cho nên hàng năm ngân hàng vẫn phải nhận nguồn vốn điều hòa từ Ngân hàng mẹ.

➤ **Huy động vốn dài hạn.**

Nhìn vào bảng 8 (dưới đây) ta thấy, nguồn vốn trung – dài hạn của Chi nhánh chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm của dân cư với kỳ hạn trên 12 tháng. Và khoản tiền này liên tục tăng qua các năm qua. Cụ thể:

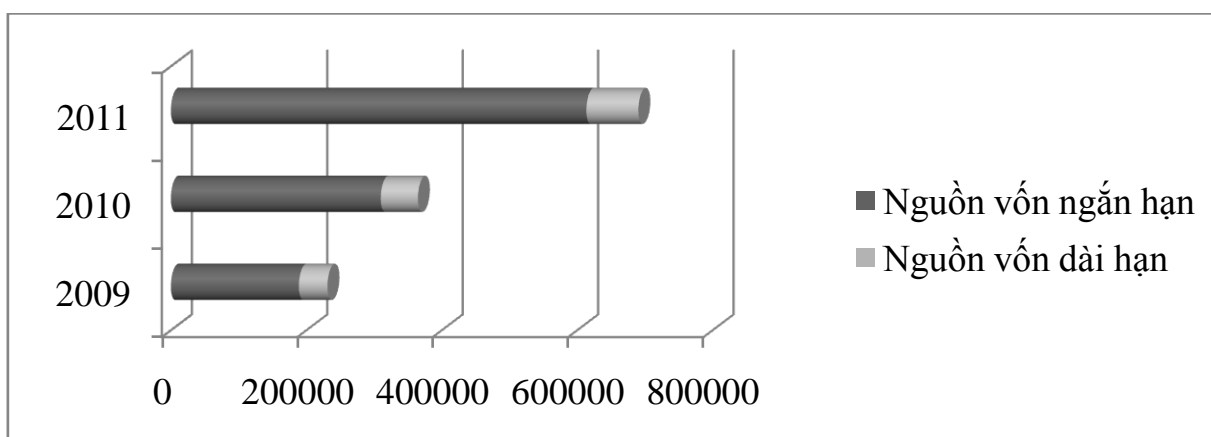
*Bảng 2.8. Tình hình huy động vốn dài hạn (ĐVT: VND)*

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2010/2009 (%)		2011/2010 (%)	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
TGTK trên 12 tháng	42.169	54.820	76.748	12.651	30	21.928	40
<b>Tổng</b>	<b>42.169</b>	<b>54.820</b>	<b>76.748</b>				

*(Nguồn: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)*

Năm 2009-2010 tăng 12.650 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng đạt 30%; Năm 2010-2011 tăng 21.928 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng đạt 40%. Tuy nhiên, tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động tại chỗ của Chi nhánh là rất nhỏ. Chi nhánh cần phải khắc phục nhược điểm này nhằm thu hút nhiều hơn nữa nguồn vốn trung – dài hạn phục vụ cho nhu cầu của Chi nhánh.

*Hình 7. Cơ cấu nguồn vốn (ĐVT: triệu đồng)*



Từ những nhận xét trên ta thấy Chi nhánh cần thúc đẩy việc huy động vốn trung – dài hạn cho phù hợp với nhu cầu của mình. Đó là, phải có nhiều hơn nữa các hình thức huy động vốn trung – dài hạn để thu hút vốn.

## 2.2.4. Môi quan hệ giữa huy động vốn và cho vay.

### 2.2.4.1. Phân tích chỉ tiêu thu nhập lãi thuần

Để huy động được nguồn vốn hoạt động cho ngân hàng, ngân hàng phải trả mức chi phí của việc huy động đó, đó là lãi suất huy động như: lãi suất tiền gửi giao dịch, lãi suất tiết kiệm, lãi suất tài trợ, lãi suất chiết khấu, lãi suất cho vay... Chi phí huy động càng cao cũng cho thấy lãi suất huy động vốn càng lớn, lãi suất huy động lại quyết định rất lớn tới quy mô của nguồn vốn huy động. Việc đưa ra lãi suất phù hợp tạo điều kiện cho việc huy động và thu hút khách hàng tới Ngân hàng.

Bảng 2.9: Lãi suất thực tế tại thời điểm cuối năm. (ĐVT: %)

Kỳ hạn gửi	VND			USD			EUR		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm	%/ năm
Không kỳ hạn	0.45	2.4	2.4		0.25	0.25		0.25	0.25
01 tháng	0.45	12	14		3.8	2		0.9	0.9
02 tháng	0.45	12	14		4	2		1	1
03 tháng	0.45	12	14		4.3	2		1.3	1.3
06 tháng	0.45	12	14		4.4	2		1.4	1.4
09 tháng	9.35	12	14		4.5	2		1.45	1.45
12 tháng	9.6	12	14		4.6	2		1.5	1.5
24 tháng	9.6	12	14		4.7	2		1.5	1.5
36 tháng	9.6	12	14						
48 tháng	9.6	12	14						
60 tháng	9.6	12	14						

(Nguồn: trang web <http://www.laisuat.vn>)

Ta thấy được lãi suất qua các năm hầu như đều tăng. Chỉ có lãi suất không kỳ hạn ở mức ổn định 2.4% đối với tiền gửi không kỳ hạn bằng VND. Năm 2011, NHNN áp dụng trần lãi suất huy động đối với VND là 14% và USD là 2% do vậy nên đa số ngân hàng đều áp dụng luôn mức lãi suất trần đó làm lãi suất huy động của ngân hàng mình.

Bảng 2.10: Thu nhập lãi thuần. (ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Thu nhập lãi	38.951	79.423	157.033	40.472	104	77.610	98
Chi phí trả lãi	28.862	62.945	120.238	34.083	118	57.293	91
<b>Thu nhập lãi thuần</b>	<b>10.089</b>	<b>16.478</b>	<b>36.795</b>	<b>6.389</b>	<b>63</b>	<b>20.317</b>	<b>123</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng

TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, thu nhập từ lãi liên tục tăng qua các năm điều đó cho thấy tình hình sử dụng vốn của chi nhánh khá thuận lợi. Năm 2010 thu nhập từ lãi tăng từ 38.951 triệu đồng lên 79.423 triệu đồng tương ứng với tăng 40.472 triệu đồng; tăng 104% so với năm 2009. Năm 2011 thu nhập từ lãi tăng lên 157.033 triệu đồng tương ứng với tăng 77.61 triệu đồng; tăng 98% so với năm 2010.

Bên cạnh đó chi phí trả lãi cũng liên tục tăng qua các năm điều đó cho thấy tình hình huy động vốn của chi nhánh rất khả quan. Năm 2010 chi phí trả lãi tăng từ 28.862 triệu đồng lên 62.945 triệu đồng tương ứng với tăng 34.083 triệu đồng ; tăng 118% so với năm 2009. Năm 2011 chi phí trả lãi tăng lên 120.238 triệu đồng tương ứng với tăng 57.293 triệu đồng; tăng 91% so với năm 2010. Điều đó cho thấy uy tín của ngân hàng ngày càng được khẳng định trên thị trường.

Nhìn chung, tốc độ tăng của thu nhập từ lãi tăng nhanh hơn so với chi phí trả lãi. Điều đó chứng tỏ hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng hoạt động mạnh và tăng nhanh hơn so với hoạt động huy động vốn. Năm 2009 chênh lệch thu chi của Chi nhánh là 10.089 triệu đồng; năm 2010 là 16.478 triệu đồng tương ứng với tăng 6.389 triệu đồng hay tăng 63% so với năm 2009; năm 2011 là 36.795 triệu đồng tương ứng với tăng 123% so với năm 2010. Điều đó cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng đạt được thành quả cao và lợi nhuận luôn tăng nhanh qua các năm.

#### 2.2.4.2. Phân tích khả năng sử dụng vốn huy động.

Tính cân đối giữa các kỳ hạn huy động vốn và kỳ hạn cho vay ra có bảo đảm không cũng là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn. Nếu huy động vốn ngắn hạn nhiều để cho vay dài hạn sẽ có rủi ro nhiều như mất khả năng thanh toán, hơn nữa về mặt kinh tế chưa chắc đã hiệu quả vì huy động ngắn hạn phải có dự trữ bắt buộc, mà khoản này không sinh lời, trong khi huy động dài hạn thì không phải dự trữ bắt buộc mà có thể được phép sử dụng 100%.

Bảng 2.11: Khả năng sử dụng vốn. (ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Tổng dư nợ	316.970	472.917	802.493
Tổng vốn huy động	231.250	364.858	690.438
Tổng dư nợ / Tổng vốn huy động	1,37	1,3	1,16

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2009-2011 Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải)

Chỉ tiêu *Tổng dư nợ / Tổng vốn huy động* cho thấy khả năng sử dụng vốn huy động của Ngân hàng, chỉ tiêu này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt. Bởi vì, nếu chỉ tiêu này quá lớn thì khả năng huy động vốn của Ngân hàng thấp, ngược lại chỉ tiêu này nhỏ thì Ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động không hiệu quả.

Nhận thấy trong 3 năm qua tình hình huy động vốn của Ngân hàng ngày một tăng cao, đáp ứng ngày một tốt hơn nguồn vốn cho vay của Ngân hàng được thể hiện ở một lệ tham gia của vốn huy động vào dư nợ. Năm 2009 bình quân 1,37 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia. Năm 2010 và năm 2011 tình hình huy động vốn của Ngân hàng có cải thiện đáng kể so với năm 2009, năm 2010 bình quân 1,3 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia cùng; năm 2011 bình quân 1,16 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia cùng.

Tóm lại, cùng với sự phát triển chung của mặt bằng kinh tế địa phương, sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đời sống của người dân ngày một nâng cao, ban lãnh đạo cùng với cán bộ công nhân viên của Ngân hàng đã kịp thời nắm bắt, đổi mới nâng cao chất lượng hoạt động, công tác huy động vốn được chú trọng đã làm tăng khả năng huy động vốn, vốn huy động tại chỗ ngày càng đáp ứng đầy đủ, kịp thời tham gia vào tỷ lệ dư nợ của Ngân hàng một cách trọn vẹn.

### **2.3. Đánh giá hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009 – 2011.**

Hoạt động của NHTM CP Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải cũng như hoạt động của các Ngân hàng khác đều phải chịu sự tác động của môi trường kinh doanh, chính sách pháp luật của Nhà nước và các yếu tố liên quan đến bản thân ngân hàng. Do vậy hoạt động huy động vốn cũng chịu ảnh hưởng trực tiếp từ nhiều nhân tố đó. Từ thực trạng huy động vốn của Chi nhánh Bắc Hải em đã rút ra được những thành tựu mà ngân hàng đã đạt được cũng như những khó khăn còn vướng mắc như sau:

#### **2.3.1. Những kết quả đạt được.**

Trong những năm qua Chi nhánh Bắc Hải đã chủ động xác định rõ chiến lược, phương châm hoạt động kinh doanh trong từng thời kỳ. Trên cơ sở nghiên cứu, phân tích rõ những khó khăn và thuận lợi, những thời cơ và thách thức của hoàn cảnh cụ thể cũng như dự đoán những vấn đề mới nảy sinh. Vì vậy trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng đều đạt được những thành tựu đáng kể. Sau đây là những thành tựu mà ngân hàng đạt được trong hoạt động huy động vốn:

- *Về quy mô huy động vốn từ bên ngoài.*

Với mục tiêu và chiến lược kinh doanh nhằm không ngừng mở rộng quy mô, nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh, Chi nhánh Bắc Hải đặt ra phương châm tập trung khai thác nguồn nhân rỗi của các thành phần kinh tế một cách có hiệu quả, chú trọng hơn tới những đối tượng trong ngành để tài trợ cho những nhu cầu ngày càng tăng của danh mục tài sản.

Trong những năm trở lại đây, vốn huy động từ bên ngoài của Chi nhánh Bắc Hải tăng dần qua các năm tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng

thực hiện các nghiệp vụ cho vay và đầu tư của mình. (Năm 2010 tổng vốn huy động tăng 58% so với năm 2009; Năm 2011 tăng 89% so với năm 2010).

Trong nguồn tiền gửi, tiền gửi không kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng cao một mặt tạo điều kiện tăng số dư và giảm chi phí đầu vào (tiền gửi không kỳ hạn có mức lãi suất thấp nhất, hầu như không đáng kể), mặt khác giúp ngân hàng mở rộng các dịch vụ liên quan đến huy động vốn như phát hành thẻ .v.v.. Tiền gửi của tầng lớp dân cư chiếm tỷ trọng cao và ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình.

➤ *Về cơ cấu.*

Cũng giống các NHTM CP khác, nguồn huy động chủ yếu là nguồn ngắn hạn, nguồn này của Chi nhánh Bắc Hải trong thời gian qua luôn ở mức tăng cao qua các năm. Năm sau cao hơn năm trước. Và có sự gia tăng khá đáng kể.

Nguồn có kỳ hạn trung và dài có xu hướng tăng tuy cung chưa đủ đáp ứng cầu nhưng đã thể hiện sự chuyển biến tích cực, cho thấy sự chú trọng của ngân hàng về vốn trung và dài hạn.

➤ *Các hình thức huy động vốn :*

Các hình thức huy động vốn ngày càng được đa dạng hóa.

Các kênh huy động vốn ngày càng được mở rộng. Ngân hàng đã áp dụng thành công nghiệp vụ quỹ tiết kiệm gắn với dịch vụ thanh toán chuyên tiền nên đã tạo được sức hút khá lớn đối với lượng khách hàng đến giao dịch.

➤ *Cơ sở vật chất, công nghệ* ngân hàng phục vụ hoạt động nghiệp vụ huy động vốn đã và đang được đổi mới, nâng cấp.

Trình độ cán bộ ngày càng được nâng cao.

Quan hệ của ngân hàng đối với ngân hàng khác trong nước ngày một phát triển hỗ trợ đắc lực cho việc huy động vốn và sử dụng vốn của ngân hàng.

***Nguyên nhân kết quả đạt được:***

Thời gian qua Chi nhánh Bắc Hải đã làm tốt công tác sử dụng vốn, hiệu quả kinh doanh cao. Do vậy uy tín của Ngân hàng được nâng lên trên thị trường. Từ số lượng doanh nghiệp và tổ chức kinh tế, cá nhân quan hệ

với ngân hàng phát triển. Điều này có nghĩa là tiền gửi của các tổ chức kinh tế tăng lên.

Là ngân hàng quân đội do vậy ngân hàng rất được sự quan tâm, chỉ đạo, giúp đỡ của Bộ Quốc phòng cũng như các ban ngành hữu quan. Chính vì thế đem lại lợi thế cho NHTM CP Quân đội so với các NHTM CP khác trong việc tìm kiếm đầu ra. Ngân hàng luôn có nhiều dự án lớn của Chính phủ cũng như Bộ Quốc phòng... tạo điều kiện giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc tìm kiếm đầu vào.

Về đội ngũ cán bộ, ngân hàng đã tạo dựng một môi trường làm việc hấp dẫn và thuận lợi nhằm thu hút nhân viên giỏi, luôn khuyến khích người lao động học tập, nâng cao trình độ. Kết hợp với sự bố trí hợp lý các nhân viên ngân hàng vào công việc phù hợp của ban lãnh đạo ngân hàng. Thái độ phục vụ tận tình của nhân viên ngân hàng đối với khách hàng.

Nhà nước đã thành lập Công ty bảo hiểm tiền gửi nhằm bảo vệ lợi ích của người gửi tiền, điều này làm tăng niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng, đối với đồng tiền.

### **2.3.2. Hạn chế.**

Bên cạnh những thuận lợi và những thành tích đã đạt được thì trong quá trình hoạt động chi nhánh Bắc Hải còn gặp phải những vấn đề còn tồn đọng cần tháo gỡ:

*Thứ nhất*, Chi nhánh Bắc Hải thiếu hãn kênh huy động vốn tiền vay các TCKT-XH, dân cư thông qua việc phát hành giấy tờ có giá như kỳ phiếu, trái phiếu; chỉ mới thực hiện việc phát hành cổ phiếu phổ thông để tăng vốn điều lệ. Như vậy, ngân hàng đã thiếu đi một công cụ huy động vốn trung và dài hạn.

*Thứ hai*, công tác huy động vốn chưa thực sự gắn với việc sử dụng vốn. Trong những năm qua, việc huy động vốn của Chi nhánh Bắc Hải bị mất cân đối về kỳ hạn. Chi nhánh gặp khó khăn về rủi ro thanh khoản khi cả huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn đều không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay, đầu tư.

*Thứ ba*, tốc độ tăng trưởng của vốn huy động tại chỗ thấp hơn nhu cầu sử dụng vốn. Điều này cho thấy được rằng tốc độ huy động vốn tăng không kịp với



tốc độ cho vay đầu tư của Chi nhánh. Do vậy, Chi nhánh cần bám sát định hướng chiến lược hoạt động của ngành, tích cực mở rộng các hình thức huy động vốn và đầu tư tín dụng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

*Thứ tư*, về cơ sở vật chất hạ tầng, trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng mặc dù trong những năm qua đã có sự đầu tư đáng kể song vẫn có những hạn chế nhất định. Trong thời gian tới ngân hàng vẫn tiến hành dần từng bước thực hiện chương trình hiện đại hóa ngân hàng trên mọi phương diện đổi mới cơ sở vật chất. Mở rộng mạng lưới thiết bị, dịch vụ đồng thời đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên.

Tóm lại Chi nhánh vẫn thiếu vốn huy động vốn có kỳ hạn dài, tiền gửi của các TCKT có xu hướng giảm, ngân hàng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào nguồn tiền vay với lãi suất cao của các TCTD khác. Điều này đòi hỏi Chi nhánh phải tăng cường công tác huy động vốn trong thời gian tới.

### **2.3.3. Nguyên nhân.**

#### **2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan**

+ Chi nhánh Bắc Hải chưa thực hiện tốt công tác phân tích nguồn vốn, mặc dù những năm qua ngân hàng đã nghiên cứu, xem xét vấn đề này nhưng những việc đó chưa đúng với thực chất phân tích nguồn vốn. Công tác này nếu thực hiện tốt sẽ giúp cho ngân hàng hạn chế bớt các rủi ro có thể gặp và tối thiểu hoá chi phí đầu vào.

Thực tế cho thấy, ngân hàng bị mất cân đối về kỳ hạn huy động, cơ cấu vốn huy động chưa thực sự cân xứng và phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn về kỳ hạn. Việc cân đối nguồn vốn, lập kế hoạch dự trữ chưa tốt vì vậy Chi nhánh Bắc Hải có lúc vẫn phải vay vốn trên thị trường liên ngân hàng.

+ Chi nhánh Bắc Hải vẫn duy trì huy động vốn bằng những hình thức đơn giản, truyền thống. Các hình thức mới như : tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm có mục đích gần đây mới được triển khai nhưng còn chậm, mới ở mức độ thăm dò, thử nghiệm. Việc chưa triển khai huy động vốn thông qua hình thức phát hành giấy tờ có giá là một hạn chế lớn của Chi nhánh.

+ Chi nhánh Bắc Hải vẫn chưa xác định rõ được chiến lược khách hàng

phù hợp, từ đó chưa có chính sách khách hàng hợp lý. Việc tổ chức thực hiện chính sách chưa thường xuyên, mức độ chưa thoả đáng, Chi nhánh cũng chưa đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu khách hàng. Trải qua thời gian dài hoạt động, Chi nhánh đã bộc lộ hạn chế: việc tiếp cận cộng đồng dân cư còn thụ động, công tác tuyên truyền, quảng cáo, cung cấp thông tin cho khách hàng chưa đa dạng, từ đó sự hiểu biết của người dân đối với ngân hàng còn hạn chế.

+ Một số nguyên nhân khác như: các dịch vụ liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng còn chưa nhiều. Hoạt động dịch vụ của ngân hàng chủ yếu là hoạt động chuyển tiền thanh toán xuất nhập khẩu, các dịch vụ khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ; sự phối hợp giữa các bộ phận chức năng chưa nhịp nhàng nên hiệu quả của hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng còn chưa cao.

#### **2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan.**

Hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bắc Hải chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi đặc điểm kinh tế xã hội và sự thay đổi của môi trường kinh tế vĩ mô nói chung. Trong những năm qua, nền kinh tế nước ta và tình hình thế giới có nhiều biến đổi. Mặc dù Đảng và Nhà nước đã thành công trong việc kiềm chế lạm phát, là tiền đề cơ bản để người dân gửi tiền vào ngân hàng nhưng nhìn chung lòng tin vào sự ổn định của đồng tiền chưa cao khi giá cả và tỷ giá biến động.

Nói cách khác, nền kinh tế thị trường tăng trưởng không ổn định đã làm tăng nhu cầu tiêu dùng và đầu tư, giá vàng và giá nhà đất trong năm 2009-2011 tăng cao nên một bộ phận trong dân đã đầu tư vào bất động sản và vàng. Do đó đã gây khó khăn trong công tác huy động vốn của Chi nhánh. Mặt khác, nền kinh tế trong giai đoạn này chứa đựng nhiều yếu tố biến động khó dự đoán về lạm phát, tỷ giá, lãi suất, phá sản,... Vì vậy, việc gửi các khoản tiền tiết kiệm có kỳ hạn ngắn thường được khách hàng lựa chọn để họ dễ dàng chuyển đổi mục đích sử dụng vốn sang mua vàng, ngoại tệ,... hơn là gửi tiền tiết kiệm.

Cạnh tranh ngày càng gay gắt diễn ra đồng thời trên 2 mặt : Một mặt, cạnh tranh diễn ra các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp từ đó ngân hàng khó

khẩn trong việc tìm kiếm vốn cho hoạt động tài trợ của mình. Mặt khác, cạnh tranh diễn ra trong nội bộ hệ thống các NHTM với nhau và với các định chế tài chính phi ngân hàng trong hoạt động huy động vốn.

Đó là chưa kể đến tâm lý, thói quen “số đông” của dân cư. Rất nhiều doanh nghiệp còn mang nặng tư tưởng bao cấp, đòi hỏi phải được đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn mà ít quan tâm tới hiệu quả sử dụng vốn làm tăng dư nợ quá hạn gây khó khăn cho hoạt động ngân hàng...

***Từ thực trạng nguồn vốn và hoạt động huy động vốn của NHTM CP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải vấn đề đặt ra cấp thiết là phải có các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn để đáp ứng yêu cầu không ngừng mở rộng, nâng cao kết quả kinh doanh.***

## **CHƯƠNG III**

# **GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH BẮC HẢI**

Trong bất kỳ một nền kinh tế thị trường nào thì việc huy động vốn trong nước thông qua hệ thống ngân hàng luôn có tầm quan trọng. Vì ngân hàng đóng vai trò thu gom vốn trong nền kinh tế từ những người có vốn sang người cần vốn. Điều này lại càng có ý nghĩa hơn đối với các nước đang phát triển như Việt Nam. Muốn thu gom được nhiều vốn trong nền kinh tế thì ngân hàng phải tìm hiểu được những yêu cầu của công chúng khi đem tiền đến gửi ở ngân hàng là gì và đáp ứng tốt các nhu cầu đó. Sau đây là các giải pháp cho Chi nhánh Bắc Hải để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng nhằm huy động tối đa lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế.

### **3.1. Định hướng hoạt động của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải trong thời gian tới.**

#### **3.1.1. Định hướng chung.**

Trong những năm qua, mặc dù còn gặp nhiều khó khăn nhưng Chi nhánh Bắc Hải vẫn luôn kinh doanh có hiệu quả và giành được sự tín nhiệm cao từ phía khách hàng, đó chính là cơ sở để trong những năm tới ngân hàng tiếp tục mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm khách hàng, thực hiện đa dạng hóa trong kinh doanh và ngày càng phát triển hơn về mọi mặt.

Tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác phát triển, thường xuyên tăng cường các mối quan hệ tốt hơn nữa với các cơ quan hữu quan từ Trung ương đến địa phương, với các Ngân hàng bạn trong cũng như ngoài khu vực, cụ thể:

- Với các ngân hàng bạn: Phát triển quan hệ hợp tác theo nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, hợp tác kinh doanh cùng có lợi, phát huy thế mạnh phục vụ đầu tư phát triển, cùng đàm phán ký kết làm đối tác cho vay hợp vốn đối với các dự án có quy mô lớn vượt quá khả năng của mỗi Ngân hàng, góp phần thực hiện mục tiêu Công nghiệp hóa- Hiện đại hóa đất nước.

- Với các Chi nhánh trong cùng hệ thống: Hợp tác chặt chẽ, phối hợp thực hiện các chủ chương chính sách như: chính sách khách hàng, chính sách lãi suất... tạo nên một thể thống nhất trong toàn hệ thống.

Không ngừng hiện đại hóa công nghệ thanh toán qua Ngân hàng. Nâng cấp một bước chương trình giao dịch thanh toán liên ngân hàng điện tử trực tiếp như hiện nay, tiếp tục phát triển và nâng cao các loại hình dịch vụ cung ứng tại nhà (Home banking) đến các khách hàng lớn, chú trọng công tác xây dựng mạng thanh toán cục bộ cũng như mạng thanh toán liên Ngân hàng nhằm thu thập và nắm bắt được các thông tin cập nhật về môi trường kinh doanh, để từ đó xây dựng các chương trình tư vấn phục vụ hoạt động tạo nguồn, huy động và sử dụng vốn.

Không ngừng phát huy những thế mạnh sẵn có về địa bàn hoạt động, về uy tín đối với khách hàng, về trình độ cán bộ công nhân viên... cùng với sự giúp đỡ của NHTM CP Quân Đội và cấp chính quyền địa phương đẩy mạnh việc nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu kỹ thuật công nghệ tiên tiến vào hoạt động thanh toán, qua đó rút ngắn thời gian và giảm chi phí cho cả khách hàng và Ngân hàng. Tạo đà cho công tác huy động vốn bám sát được nguồn.

### **3.1.2. Định hướng huy động vốn.**

Trong những năm tới Ngân hàng đặc biệt quan tâm đến đẩy mạnh công tác nguồn vốn: cố gắng duy trì và tăng trưởng nguồn vốn hiện có, chủ động nghiên cứu thị trường để có phương án mới hợp lý hơn, đặc biệt là trong công tác huy động vốn tiền gửi dân cư, “ Tạo vốn thông qua các nghiệp vụ thanh toán” là hình thức huy động vốn hiệu quả nhất, bởi không chỉ có chi phí trả lãi thấp mà còn mang lại nguồn thu dịch vụ đáng kể cho ngân hàng.

Thực hiện chiến lược huy động vốn phải luôn đi đôi với chiến lược sử dụng vốn, nếu không sẽ gây áp lực lớn về chi phí và làm giảm hiệu quả hoạt động huy động vốn. Do vậy, Chi nhánh cần bám sát định hướng chiến lược hoạt động của ngành, tích cực mở rộng các hình thức huy động vốn và đầu tư tín dụng nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Cố gắng tạo mối quan hệ huy động – sử dụng vốn chặt chẽ đối với các thành phần kinh tế, các ngành nghề trọng điểm được

Nhà nước chú trọng phát triển cũng như không ngừng củng cố các đơn vị khách hàng truyền thống của Chi nhánh.

Thực hiện tăng cường công tác nhận tiền gửi bằng mọi biện pháp theo hướng coi tăng trưởng tiền gửi khách hàng là trọng tâm trên cơ sở nâng cao chất lượng và mở rộng dịch vụ thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế, mở rộng cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng để tăng nhanh số lượng khách hàng tới mở tài khoản giao dịch, Ngân hàng quyết định:

- Cải thiện một bước đáng kể chất lượng dịch vụ ngân hàng, cải tiến quy trình nghiệp vụ giảm bớt thủ tục giấy tờ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và tạo sự an tâm cho khách hàng.

- Thành lập thêm một số phòng giao dịch nhằm mở rộng nghiệp vụ Ngân hàng bán lẻ, tranh thủ những thuận lợi của thị trường và thực hiện tốt các đợt huy động vốn tập trung của ngành để tiếp tục củng cố nguồn vốn hiện có.

- Tiếp tục đa dạng hóa các hình thức gửi tiền với các mức lãi suất linh hoạt và hấp dẫn khách hàng, đồng thời nâng cao tinh thần trách nhiệm, tác phong phục vụ thanh lịch của cán bộ công nhân viên Ngân hàng trong khi giao tiếp với khách hàng, để thông qua khách hàng Ngân hàng có thể mở rộng hoạt động Marketing tới khách hàng mới.

### **3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn của Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải trong thời gian tới.**

Trên con đường hội nhập kinh tế quốc tế, bên cạnh các ngành kinh tế, các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng khác, Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải cũng có những khó khăn khi hoạt động. Để hạn chế, ngân hàng cần phải thực hiện một cách đồng bộ những giải pháp. Đây là hệ thống giải pháp được xây dựng dựa trên khả năng thực hiện của chính ngân hàng. Các giải pháp này tuy chưa thật hoàn chỉnh song nếu ngân hàng thực hiện thì ngân hàng cũng thu được những kết quả hết sức tốt đẹp.

#### **3.2.1. Nhóm giải pháp kinh tế.**

##### ***3.2.1.1. Xây dựng kế hoạch huy động vốn rõ ràng cho từng giai đoạn***

Mỗi giai đoạn cần có một kế hoạch cho việc huy động vốn và kế hoạch đó

phải phù hợp. Vì vậy đầu mỗi thời kỳ NHTM CP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải phải lập ra một kế hoạch rõ ràng cho việc huy động vốn trong khoảng thời gian trước mắt và cả trong tương lai dựa trên những nghiên cứu về tiềm năng vốn trong dân cư, nhu cầu vốn của khách hàng. Kế hoạch sẽ là định hướng cho một loạt những nước tiếp theo mà NHTM CP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Hải phải thực hiện như: đề ra mức lãi suất thích hợp, xác định hình thức huy động vốn...

### ***3.2.1.2. Mở rộng các hình thức huy động vốn***

Hạn chế trong tăng trưởng nguồn vốn một phần xuất phát từ nguyên nhân kỳ hạn tiền gửi chưa đa dạng. Chi nhánh Bắc Hải chưa đa dạng được nhiều loại kỳ hạn vì vậy chưa cung cấp được những sản phẩm, dịch vụ đa dạng, điều này hạn chế cơ cấu cho vay và khả năng cung cấp tài sản có tính lỏng khác nhau, khả năng chuyển hoá kỳ hạn của tài sản không cao bằng các NHTM khác.

#### ***Cách thức thực hiện.***

*Một là*, mở rộng các hình thức tiền gửi trong dân bao gồm cả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi sử dụng thẻ, tiết kiệm có thưởng, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm bậc thang. Đa dạng hoá kỳ hạn tiền gửi tiết kiệm: không chỉ dừng lại việc chỉ có tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn kiểu 3 tháng, 6 tháng, 1 năm.v.v. Ngân hàng cần có giải pháp tự động chuyển hoá tiền gửi không kỳ hạn sang có kỳ hạn cho khách hàng. Ví dụ, những người đã gửi tiết kiệm không kỳ hạn ở Chi nhánh từ 2 tháng trở lên có thể chuyển cho họ được hưởng quyền lợi tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn. Linh hoạt về thời hạn cũng là một sự hấp dẫn tiền gửi.

*Hai là*, “Chứng khoán hoá” các khoản tiền gửi trung, dài hạn để người sở hữu có thể linh hoạt chuyển đổi khi cần thiết. Đây là một biện pháp hữu hiệu giúp ngân hàng có thể nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn. Với hình thức này, ngân hàng có thể phát hành thẻ tiết kiệm vô danh với thời hạn gửi tiền. Ngân hàng không phát hành đồng loạt mà thực hiện giống như các khoản tiền gửi tiết kiệm bình thường khác. Công cụ này tạo nhiều thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng.

*Ba là*, sử dụng công cụ tiền gửi có mục đích. Đây là hình thức tiết kiệm

trung, dài hạn. Khi khách hàng mang tiền gửi vào ngân hàng dưới hình thức này thì giữa ngân hàng và khách hàng đều biết rõ mục đích của việc gửi tiền. Đối tượng chủ yếu của hình thức này là người có thu nhập thấp nhưng ổn định có dự định chi tiêu trong tương lai, có nhu cầu mua sắm tài sản có giá trị lớn nhưng mức tiết kiệm của họ trong thời gian ngắn không thể đáp ứng được. Do biết được mục đích gửi tiền của khách hàng, ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng về thời gian và phương thức gửi tiền cụ thể như :

+ Tiết kiệm tuổi già và tiết kiệm tích lũy (hay tiết kiệm nhân thọ), đây là hình thức tương tự như bảo hiểm tuổi già, bảo hiểm nhân thọ của các công ty bảo hiểm. Hình thức tiết kiệm tuổi già cùng với bảo hiểm xã hội và bảo hiểm nhân thọ sẽ đảm bảo cho người già có mức sống ổn định và cuộc sống có ý nghĩa hơn.

+ Tiết kiệm nhà ở: Những người dân có nhu cầu làm nhà, mua nhà ở nhưng tài chính có hạn, gửi tiền tích lũy được vào ngân hàng đến lúc nào đó có thể rút ra để mua nhà, xây nhà. Ngân hàng cần có chính sách cho vay ưu đãi để làm nhà, mua nhà đối với những người gửi thường xuyên, đều đặn và có qui mô đến một độ lớn nào đó thì có thể cho vay thêm để mua nhà, xây nhà bằng cách kết hợp lợi ích của người dân với lợi ích của ngân hàng, sẽ mở ra triển vọng tốt đẹp cho hình thức này.

+ Tiền tiết kiệm mua sắm phương tiện đắt tiền (ô tô, xe máy.. vv) cũng như người muốn làm nhà, mua nhà, người mua sắm ô tô, xe máy nhưng chưa đủ tiền. Số tiền có được và thu nhập hàng tháng có thể gửi vào ngân hàng để đến lúc nào đó có thể rút ra mua sắm. Ngân hàng cũng cần có cơ chế cho vay ưu đãi thêm đối với những người gửi thường xuyên và có số dư đáng kể.

Ngoài việc xem xét đưa ra các hình thức huy động mới vào kinh doanh, huy động vốn qua việc phát hành các giấy tờ có giá (như kỳ phiếu, trái phiếu) cũng cần được quan tâm. Hiện nay Chi nhánh Bắc Hải vẫn bỏ trống hình thức huy động vốn qua hình thức này. Chi phí huy động qua hình thức này tuy lớn hơn chi phí huy động qua nguồn tiền gửi nhưng lại nhỏ hơn chi phí của nguồn tiền vay, nó giúp ngân hàng chủ động cơ cấu lại



nguồn vốn, tăng cường nguồn vốn trung dài hạn, nguồn có kỳ hạn dài.

### **3.2.1.3. Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt.**

Lãi suất là một trong các yếu tố kinh tế có tác động mạnh đến việc thu hút vốn, đặc biệt là vốn trung và dài hạn, vì người dân khi có tiền nhàn rỗi gửi vào ngân hàng với thời hạn dài thường đặt mục tiêu lãi suất lên trên hàng đầu. Lãi suất ngân hàng cần phải thoả mãn: Có lợi cho người gửi, có lợi cho người vay và có lợi cho ngân hàng cụ thể :

*Một là*, Lãi suất danh nghĩa phải cao hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến để đảm bảo quyền lợi cho người gửi tiền.

*Hai là*, Lãi suất cho vay phải đảm bảo lợi nhuận cho các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường (lãi suất cho vay phải nhỏ hơn tỷ lệ sinh lời của doanh nghiệp).

*Ba là*, lãi suất được xây dựng theo nguyên tắc thị trường và trong mối quan hệ về vốn. Lãi suất đầu ra quyết định lãi suất đầu vào, lãi suất thực dương tạo lợi nhuận cho ngân hàng. Lãi suất được xác định trong mặt bằng chung trong hệ thống ngân hàng, phải có tính cạnh tranh, lãi suất tiền gửi có kỳ hạn dài phải cao hơn lãi suất gửi tiền có kỳ hạn ngắn. Hiện nay các ngân hàng thường áp dụng lãi suất huy động bằng tỷ lệ lạm phát bình quân hoặc lãi suất gốc cộng với tỷ lệ thu nhập dự tính của người gửi tiền.

*Bốn là*, lựa chọn cơ cấu lãi suất sao cho vừa đảm bảo gia tăng qui mô tổng nguồn, điều chỉnh cơ cấu, tiết kiệm chi phí, lại vừa tăng tính ổn định của nguồn, dự báo được xu hướng biến động của lãi suất thị trường để chủ động tạo ra khe hở nhạy cảm với lãi suất thích hợp, từ đó hạn chế được rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản, điều chỉnh kết quả kinh doanh theo hướng tích cực.

#### ***Cách thức thực hiện***

Căn cứ vào lãi suất do NHNN công bố cũng như căn cứ vào lãi suất các Ngân hàng khác; đồng thời căn cứ vào lượng tiền gửi, tiền vay của ngày hôm trước phòng Nguồn vốn sẽ tiến hành phân tích để đưa ra các mức lãi suất huy động cho ngân hàng. Đây là hoạt động diễn ra thường xuyên nhằm đảm bảo lãi suất linh hoạt phù hợp với biến động của thị trường và của nguồn vốn

trong ngân hàng.

Hiện nay, đối với Chi nhánh Bắc Hải việc xác định lãi suất này cần tuân thủ theo nguyên tắc: Nâng cao lãi suất đối với tiền gửi trung và dài hạn, đồng thời hạ lãi suất tiền gửi không kỳ hạn hoặc kỳ hạn ngắn để đảm bảo lãi suất trung bình không bị tăng lên đối với toàn bộ vốn huy động. Việc nâng cao lãi suất trung dài hạn phải nằm trong khung giá, phải có tính cạnh tranh, ngân hàng có thể dựa vào khung lãi suất kỳ phiếu, trái phiếu của các ngân hàng lớn để đưa ra mức lãi suất vừa hấp dẫn, mang tính cạnh tranh.

Ngoài ra, để thực hiện lãi suất linh hoạt cũng nên mở rộng các hình thức trả lãi. Bên cạnh việc áp dụng hình thức trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi hàng tháng, Chi nhánh có thể áp dụng hình thức lãi suất lũy tiến theo số lượng gửi tiền. Với cùng một kỳ hạn như nhau, ngân hàng có thể thay đổi mức lãi suất với những khoản tiền lớn. Với chính sách lãi suất nhạy cảm như vậy, ngân hàng có thể thu hút được những khoản tiền lớn.

Trong những năm tới, khi dịch vụ ngân hàng phát triển, công tác thanh toán qua ngân hàng được hiện đại hoá, ngân hàng sẽ tiến tới không trả lãi đối với các tài khoản tiền gửi không kỳ hạn như ở các ngân hàng nước ngoài đã làm hiện nay.

### **3.2.2. Nhóm giải pháp kỹ thuật.**

#### ***3.2.2.1. Phát triển các dịch vụ đa dạng liên quan đến huy động vốn.***

Hiện nay, phương thức cạnh tranh hiện đại giữa các ngân hàng là cạnh tranh bằng loại hình và chất lượng dịch vụ. Một số khó khăn vướng mắc của các hoạt động dịch vụ liên qua tác động trực tiếp đến khả năng tăng trưởng nguồn huy động của các NHTM. Các loại hình dịch vụ của ngân hàng hiện được đổi mới đáp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào lĩnh vực ngân hàng. Đối với khách hàng thông qua hoạt động cung ứng dịch vụ cho khách hàng, ngân hàng sẽ nắm được những thông tin về tài chính của khách hàng, biết được khi nào khách hàng thừa vốn hoặc thiếu vốn và có thể đưa ra các biện pháp để giúp đỡ khách hàng.

### ***Cách thức thực hiện***

+ Cần tăng cường thêm máy ATM tại nhiều điểm giao dịch thuận tiện. Đồng thời đẩy mạnh hoạt động ứng dụng công nghệ thông tin, tin học - điện tử trong các hoạt động dịch vụ ngân hàng. Trong đó, phát triển mạnh hoạt động dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đảm bảo đáp ứng tốt nhất các nhu cầu về thanh khoản với nhiều tiện ích, tiện lợi cao; tăng tốc độ thanh toán và thủ tục thuận tiện. Đây sẽ là cơ sở để phát triển hoạt động huy động vốn, tăng trưởng và mở rộng nguồn tiền gửi của dân cư. Điều này có thể thấy ngay được qua việc phát hành thành công thẻ Active Plus Connect 24, Thẻ tín dụng quốc tế MB VISA Gold - loại thẻ thanh toán quốc tế mang logo của Tổ chức Thẻ quốc tế Visa do MB phát hành, cho phép khách hàng sử dụng thẻ để giao dịch trong phạm vi hạn mức tín dụng lên đến 500 triệu tại các đơn vị chấp nhận thẻ và ATM có logo Visa tại Việt Nam và trên toàn thế giới. Để giúp khách hàng có thể truy vấn và nhận các thông tin về tài khoản của mình cũng như các thông tin của ngân hàng ngay trên điện thoại di động thì Ngân hàng đã cung cấp dịch vụ SMS banking...

+ Dịch vụ tư vấn: Khách hàng khi đến ngân hàng không phải ai cũng hiểu biết rõ về các sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng có thể cung ứng, các nhân viên giao dịch có thể giúp đỡ, hướng dẫn khách hàng lựa chọn cho mình hình thức phù hợp nhất để khách hàng gửi tiền hay đầu tư.

+ Dịch vụ bảo quản : Là việc ngân hàng xác nhận trách nhiệm giữ hộ cho khách hàng tài sản theo yêu cầu của khách hàng và đảm bảo giữ an toàn bí mật.

Ngân hàng cho thuê két sắt để khách hàng có thể bảo quản tài sản an toàn tại ngân hàng. Thực hiện dịch vụ này một mặt ngân hàng thu được dịch vụ phí, mặt khác khai thác được những thông tin để vận động khách hàng, đặt khách hàng trước sự lựa chọn giữa tài sản như vàng, bạc, ngoại tệ hay gửi tiền vào để lấy lãi.

+ Hiện nay Chi nhánh Bắc Hải đã áp dụng hình thức chi trả lương cho cán bộ công nhân viên các doanh nghiệp. Từ đó tăng số lượng tài khoản và số lượng

tiền gửi khá lớn từ doanh nghiệp.

+ Làm dịch vụ thu tiền bảo hiểm và thanh toán bảo hiểm cho một số đối tượng bảo hiểm tài sản, bảo hiểm nhân thọ...

+ Dịch vụ chuyển tiền nhanh

Ngân hàng cần quan tâm hơn nữa đến loại hình dịch vụ này vì nó vừa giúp cho ngân hàng tăng thu nhập, lại vừa tăng uy tín cho ngân hàng, thu hút được lượng khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng.

+ Dịch vụ tại nhà.

Xét về mặt dân trí thì nước ta có trình độ dân trí chưa cao. Hơn nữa những người già yếu, neo đơn, những người khuyết tật sẽ gặp khó khăn, trở ngại khi đến ngân hàng gửi tiền, do vậy việc ngân hàng cử cán bộ công nhân viên của mình xuống tận nơi để hướng dẫn thực hiện các thủ tục nhận gửi tiền khi nhận được điện thoại hoặc thư yêu cầu. Dịch vụ tại nhà này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng, chính vì vậy tất cả khách hàng đều có thể được hưởng dịch vụ này của ngân hàng. Đây là biện pháp hiệu quả, thu hút được một bộ phận khách hàng lâu nay còn chưa được chú ý tới.

### **3.2.2.2. *Đổi mới công nghệ huy động vốn***

Ngân hàng cần thực hiện thủ tục đơn giản, rút ngắn thời gian giao dịch. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, mọi người rất quý trọng thời gian. Khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, ngoài mục đích là sự thuận lợi an toàn và hiệu quả, họ còn quan tâm đến sự đơn giản nhanh chóng và tiết kiệm thời gian. Nếu khách hàng đến giao dịch với ngân hàng, phải làm nhiều thủ tục, mất nhiều thời gian khách hàng sẽ cảm thấy phiền hà thậm chí có cảm giác khó chịu. Điều này ảnh hưởng không tốt đến khả năng thu hút vốn của ngân hàng. Vì vậy, hội sở cần cố gắng cải tiến các thủ tục làm sao cho các giao dịch được tiến hành một cách đơn giản, nhanh chóng, hiệu quả nhưng vẫn đảm bảo sự chính xác và an toàn trong nghiệp vụ. Để làm tốt điều này hội sở cần xây dựng khung quy định về thời gian tối đa cho mỗi giao dịch và triển khai đến toàn thể cán bộ công nhân viên trong hội sở, tuy nhiên vẫn phải trên cơ sở đảm bảo tính pháp lý, an toàn tài sản cho khách hàng.

### **3.2.3. Nhóm giải pháp tâm lý.**

#### ***3.2.3.1. Xây dựng một chiến lược khách hàng hợp lý trong huy động vốn***

NHTM hoạt động linh hoạt trong cơ chế thị trường đòi hỏi phải thường xuyên đổi mới để thích ứng với những điều kiện năng động từ đó tìm kiếm các cơ hội để tăng trưởng và phát triển.

Với mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận và không ngừng tăng trưởng tài sản, là đơn vị kinh doanh quyền sử dụng tiền, Chi nhánh Bắc Hải đã sớm nhận thức được rằng, ngày nay khách hàng trở thành vấn đề quan tâm hàng đầu của các ngân hàng, cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn trên phạm vi rộng hơn do sự phát triển của các lĩnh vực khoa học, công nghệ, thông tin.

Chính vì vậy, ngân hàng nên xây dựng chiến lược khách hàng để tạo sự gắn bó với số lượng lớn khách hàng trên cơ sở đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu cho vay, nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ tài chính đối với khách hàng.

#### ***Kế hoạch thực hiện***

##### ***Bước 1: Tăng cường nghiên cứu thị trường và tiếp thị***

Để thực hiện nghiên cứu, bộ phận này phải tiếp cận, khảo sát thị trường. Với hệ thống mạng lưới các phòng giao dịch, thông tin được báo cáo hàng ngày về ngân hàng để các phòng ban phân tích tình hình. Do tình hình kinh tế xã hội ảnh hưởng sâu sắc đến sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, hộ sản xuất và các tầng lớp dân cư là bạn hàng của Chi nhánh, nên việc nghiên cứu tình hình kinh tế xã hội, diễn biến thị trường là hết sức quan trọng xác định qui mô, cơ cấu, thời hạn và lãi suất huy động, đồng thời công tác dự báo tương lai, xu hướng phát triển của thị trường và khách hàng.

Từ việc nghiên cứu thị trường và tiếp thị có kết quả, độ tin cậy trong dự báo cáo ngân hàng có thể tìm kiếm cơ hội kinh doanh đồng thời hạn chế rủi ro có thể có.

##### ***Bước 2: Xây dựng chiến lược khách hàng đáp ứng nhu cầu đa dạng của người gửi tiền***

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng vì nhiều lý do, trong đó có các lý do cơ bản là đảm bảo sự an toàn tài sản, tăng giá trị bằng tiền lãi trong khi chưa có nhu

cầu khác và thực hiện các qui định trong giao dịch với ngân hàng kể cả nhu cầu cho vay vốn trong tương lai. Để lựa chọn hình thức, số lượng và thời hạn gửi tiền, khách hàng đã cân nhắc thông qua nghiên cứu các chính sách, các thông tin về huy động vốn hoặc khả năng, chất lượng các dịch vụ mà ngân hàng sẽ cung ứng. Vì vậy, căn cứ vào số liệu thu thập được, nhân viên ngân hàng nghiên cứu từng nhóm đối tượng hoặc từng khách hàng về động cơ, thói quen và hoạt động kinh doanh, thói quen tiêu dùng của họ để đáp ứng cao nhất những yêu cầu.

Niềm tin của những người gửi tiền đối với ngân hàng điều này thể hiện ở nhiều mặt từ trụ sở giao dịch, bề dày hoạt động đến trình độ nghiệp vụ, tác phong và thái độ người phục vụ. Do vậy, khi xây dựng chính sách khách hàng phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- + Về kỹ thuật nghiệp vụ thể hiện ở những qui định, qui trình cần gọn nhẹ, đơn giản nhưng hiệu quả. Khi khách hàng cần đến dịch vụ thì điều quan tâm trước hết là chất lượng dịch vụ và giá cả của nó.

- + Chất lượng dịch vụ trong hoạt động ngân hàng nên thể hiện tính chính xác, kịp thời, an toàn và tiện lợi.

- + Giá cả dịch vụ chính là lãi suất huy động vốn, phí dịch vụ. Trên cơ sở hiểu rõ điều khách hàng cần ở ngân hàng, Chi nhánh Bắc Hải sẽ từng bước tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật bằng việc xây dựng, cải tạo, nâng cấp và mở rộng hệ thống trụ sở các chi nhánh, trang bị thiết bị máy tính hiện đại, thường xuyên thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo, nâng cao ý thức trách nhiệm, đổi mới phong cách giao tiếp từ đó đã tạo được niềm tin đối với khách hàng. Không chỉ quan tâm tới số lượng, hình thức các sản phẩm và dịch vụ cung cấp mà còn quan tâm đến việc nâng cao chất lượng của chúng trong hoạt động thanh toán, chuyển tiền, lưu giữ hồ sơ, quản lý tài sản của khách hàng một cách khoa học và an toàn.

*Ví dụ như :* Đối với những bộ phận kinh doanh có ít tiền nhàn rỗi dài ngày trong công việc kinh doanh họ sẽ thường xuyên quan tâm đến sự tiện lợi trong các dịch vụ hoặc việc gửi và lĩnh tiền từ ngân hàng có dễ dàng hay không hơn là lãi suất. Để phục vụ những đối tượng này, ngân hàng có thể bố trí tổ nhóm công

tác để thu nhận và chi trả kịp thời tại các hộ kinh doanh của họ ngày khi họ có nhu cầu. Việc làm này làm gia tăng chi phí ở mức độ nhất định nhưng đổi lại ngân hàng sẽ thu hút được lượng vốn rẻ do đây là tiền gửi giao dịch. Cùng với thời gian khi công việc này trở nên phổ biến số lượng khách hàng này sẽ tăng lên, số dư tiền gửi không kỳ hạn sẽ tăng lên nhanh chóng với chi phí bình quân ngày càng giảm dần, đây là kết quả có thể dự đoán được đồng thời giúp ngân hàng tiếp cận với dịch vụ ngân hàng tại nhà.

Hay đối với khách hàng có thu nhập đều đặn và gửi tiền tích lũy dần cho một công việc tại thời điểm xác định trong tương lai ngân hàng sẽ hướng họ chuyển đổi kỳ hạn tài các thời điểm thích hợp đem lại lợi ích cho khách hàng. Việc làm này còn thể hiện sự tận tình và một trong những cách thức hấp dẫn khách hàng quan trọng vì đại bộ phận cán bộ công chức chính là người có nhiều dự định nhưng thu nhập tức thời không lớn.

### ***3.2.3.2. Nâng cao chất lượng phục vụ.***

- Thái độ nhân viên nhất là các nhân viên giao dịch thường xuyên tiếp xúc với khách hàng, cần phải có thái độ lịch sự, nhiệt tình, thân thiện.

- Tuyển lựa và đào tạo đội ngũ nhân viên không những tinh thông về nghiệp vụ mà còn hiểu biết về nhiều mặt, nhanh nhẹn, tháo vát, giải đáp được những thắc mắc, làm thoả mãn khách hàng, kể cả những khách hàng khó tính nhất. Nâng cao trình độ nhân viên.

- Lưu ý đến mảng chăm lo khách hàng đến giao dịch từ nước uống lịch sự tại quầy giao dịch đến việc trông nom gìn giữ phương tiện đi lại của khách hàng.

- Phát động phong trào thi đua để cán bộ thực hiện tốt mục tiêu kinh doanh mà NHTM CP Quân Đội - Chi nhánh Bắc Hải giao cho.

- Thực hiện tốt trang phục khi làm việc, thực hiện văn minh lịch sự, sạch đẹp nơi giao dịch.

- Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ cũ và mới. Tổ chức đôn đốc cán bộ theo dõi tập huấn WorldBank để toàn bộ cán bộ biết sử dụng thành thạo chương trình vi tính mới.

### ***3.2.3.3. Thường xuyên đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ.***

Con người là yếu tố trung tâm quyết định đến sự thành bại của mọi tổ chức doanh nghiệp. Đối với NHTM thì yếu tố con người là quan trọng hơn cả. Muốn cho sự nghiệp kinh doanh của ngân hàng ngày càng phát triển, hoạt động quản lý kinh doanh và chiến lược khách hàng được tiến hành thuận lợi, đòi hỏi ngân hàng phải thường xuyên quan tâm và đưa ra chiến lược con người phù hợp; bắt đầu từ khâu tuyển dụng, sắp xếp bố trí công tác, thực hiện đào tạo và đào tạo lại cán bộ để có thể bắt kịp với những thay đổi.

#### ***Cách thức thực hiện***

Ngân hàng sẽ thường xuyên tiến hành kiểm tra trình độ của nhân viên để tiến hành 3 hình thức đào tạo sau

+ Đào tạo nâng cao: nhằm bổ túc kiến thức thị trường, các lĩnh vực khoa học- kinh tế xã hội, phương pháp nghiên cứu, phân tích tài chính các dự án, hoạt động kinh doanh của một số ngành kinh tế liên quan từ đó nâng tầm nhận thức để có thể hoạch định các chiến lược kinh doanh cho từng thời kỳ, đồng thời có khả năng tư vấn cho khách hàng.

+ Đào tạo chuyên sâu về công nghệ, nghiệp vụ ngân hàng: để mỗi cán bộ theo những nghiệp vụ khách nhau giỏi về chuyên môn, kỹ thuật thao tác nghiệp vụ. Những cán bộ được đào tạo về qui trình nghiệp vụ cung cấp dịch vụ và mối quan hệ của nó với các nghiệp vụ khác.

+ Trang bị kiến thức, lý luận Marketing cho các thành viên, tạo điều kiện cho họ trở thành những mắt xích trong thu thập thông tin, xử lý thông tin kịp thời để góp phần đáp ứng nhu cầu của khách hàng và nâng cao kỹ năng giao tiếp, tuyên truyền các sản phẩm ngân hàng. ứng dụng kiến thức này vào thị trường là việc hết sức quan trọng đặc biệt là thị trường đối với cá nhân riêng lẻ vì động cơ của khách hàng này rất đa dạng. Vì vậy, chúng ta phải phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khách hàng, đặc điểm ra quyết định mua sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, từ đó có phương pháp tiếp cận, thuyết phục có hiệu quả.

### **3.3. Kiến nghị.**

Để thực hiện các giải pháp trên một cách có hiệu quả không chỉ dựa vào



bản thân ngân hàng mà còn cần có một môi trường kinh tế - xã hội với những điều kiện thuận lợi nhất để thực hiện. Sau đây là một số kiến nghị lên các cơ quan cấp trên như sau:

### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và Nhà nước.**

Giải pháp hoàn thiện công tác huy động vốn của Chi nhánh Bắc Hải chỉ có thể thực hiện tốt nếu điều kiện kinh tế - xã hội và môi trường pháp lý ổn định, khẳng định vai trò to lớn của Nhà nước và Chính phủ đối với hoạt động ngân hàng.

#### *➤ Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô:*

Môi trường kinh tế vĩ mô bao gồm nhiều yếu tố bao trùm tới toàn bộ hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế như: tăng trưởng kinh tế, lạm phát, thâm hụt cán cân thanh toán, chính sách tỷ giá... Chúng có tác động to lớn đến hoạt động kinh doanh nói chung và công tác huy động vốn của ngân hàng nói riêng. Để ổn định môi trường kinh tế vĩ mô thì Nhà nước cần có những việc làm cụ thể sau:

Phối hợp với các cơ quan chức năng của mình đảm bảo điều tiết một nền kinh tế phát triển ổn định, tránh các đột biến làm giảm bất thường giá trị đồng tiền, đặc biệt là các khoản tiền gửi tại ngân hàng, dù là dưới hình thức nào. Thông qua việc kiểm soát tốc độ lạm phát, nhà nước đã góp phần đảm bảo sức mua của đồng tiền không bị suy giảm, nghĩa là giá trị thực tế ổn định làm cho người dân tin tưởng vào đồng tiền, vì một người sẽ không ngần ngại gửi một món tiền vào ngân hàng khi họ tin rằng sau một thời gian nhất định sẽ thu về khoản tiền có giá trị cao hơn so với giá trị gửi trước kia. Mặt khác, thông qua việc xác định tỷ giá hợp lý sẽ giảm thiểu hiện tượng đầu cơ ngoại tệ... thu hẹp phạm vi hoạt động của ngoại tệ, mở rộng phạm vi lưu hành VND góp phần vào việc kiềm chế lạm phát một cách hiệu quả, chính xác, xây dựng lãi suất phù hợp và giữ vững ổn định tiền tệ.

#### *➤ Tạo môi trường pháp lý ổn định.*

Hiện nay, chúng ta đã có Luật các tổ chức tín dụng, Luật ngân hàng Nhà nước với nhiều quy định mới, nhiều nội dung thể hiện tính tiến bộ phù hợp với

tình hình, tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động của các tổ chức tín dụng trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, xã hội ngày càng phát triển, với đòi hỏi đổi mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thực hiện chương trình hội nhập quốc tế, có nhiều quy định của luật không còn phù hợp.

➤ *Ổn định môi trường xã hội.*

Đối với nước ta hiện nay, việc huy động vốn của các ngân hàng bị ảnh hưởng bởi yếu tố tâm lý của người dân, đặc biệt thói quen giữ tiền ở nhà, mua vàng tích trữ, dường như với họ như thế an toàn hơn, tiện dụng hơn vì khi nào cần tiền họ sẵn sàng bán đi nhanh chóng còn nếu gửi ngân hàng thì khi rút ra sẽ không tiện vì một số thủ tục, giấy tờ và không có lợi vì rút trước hạn. Chính vì vậy nên Nhà nước cần có biện pháp tích cực nhằm khuyến khích động viên người dân gửi tiền và chi tiêu qua tài khoản mở tại ngân hàng, nên có quyết định bắt buộc các cán bộ thuộc cơ quan Nhà nước phải mở tài khoản và sẽ được trả lương qua tài khoản đó... để có thể thu hút được một lượng lớn vốn nhàn rỗi trong dân cư và ngân hàng. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có chính sách phát triển kinh tế đúng đắn, từ đó, nâng cao đời sống và thu nhập của người dân để họ có thể tích lũy và sẽ gửi tiền vào ngân hàng ngày càng nhiều hơn.

Bên cạnh đó, Chính phủ cần thực hiện tốt các công việc sau:

Giải toả vốn bị đóng băng trong các doanh nghiệp quốc doanh làm ăn kém hiệu quả. Một mặt giúp chính phủ có thể trút bỏ gánh nặng, vừa giải phóng vốn ra khỏi những nơi hiệu quả kinh tế thấp để đầu tư vào nơi có hiệu quả cao như gửi tiền vào ngân hàng...

Hoàn thiện và phát triển thị trường chứng khoán cũng là vấn đề quan trọng. Với nhu cầu vốn cho nền kinh tế như hiện nay, thì các NHTM khó có thể đáp ứng theo nhu cầu của nền kinh tế đặt ra nhất là nguồn vốn trung và dài hạn. Thị trường chứng khoán được hoàn thiện và phát triển thực sự sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn, thông qua phát hành chứng khoán, mặt khác đây là nơi tạo điều kiện cho các nhà đầu tư có thể chuyển chứng khoán của mình thành tiền mặt một cách dễ dàng và nhanh chóng. Thông qua thị trường chứng khoán sẽ tạo ra cá kênh làm cho mọi vốn nhàn

rồi trong xã hội chảy đến nơi có nhu cầu đầu tư và sử dụng có hiệu quả nhất và với giá rẻ nhất, nhằm thúc đẩy sự phát triển sản xuất cũng như các hoạt động dịch vụ khác, ngoài ra tạo ra một kênh tiềm năng để NHTM thu hút vốn trung dài hạn, có tính thanh khoản cao.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước và Hiệp hội Ngân hàng.**

Ngân hàng Nhà nước là cơ quan hoạch định chính sách tiền tệ quốc gia với mục tiêu ổn định giá trị đồng tiền, kiềm chế lạm phát, ổn định cán cân thanh toán quốc tế và giảm thất nghiệp, góp phần thúc đẩy phát triển xã hội, nâng cao đời sống người dân. Do đó Ngân hàng Nhà nước cần thực thi chính sách tiền tệ đúng đắn, phù hợp với hoàn cảnh thực tế từng thời kỳ giúp người dân yên tâm gửi tiền vào ngân hàng. Khi nền kinh tế ổn định, giá trị đồng tiền không biến động lớn và có thể kiểm soát được, người dân có thu nhập ổn định hơn, họ sẽ gửi tiền vào ngân hàng với tâm lý thoải mái, khi đó ngân hàng có cơ hội thu hút nhiều nguồn vốn hơn đáp ứng nhu cầu cho vay, đầu tư sinh lời. Mặt khác, Ngân hàng Nhà nước cần chú trọng và nâng cao quản lý ngoại hối một cách có hiệu quả vì nó tác động ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ và đời sống kinh tế của xã hội của đất nước. Có quản lý ngoại hối hiệu quả thì mới ổn định tiền tệ, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, hỗ trợ xuất khẩu, tăng trưởng kinh tế, kiềm chế lạm phát. Có như vậy, mới góp phần làm nền kinh tế phát triển, nâng cao mức sống của người dân và người dân sẽ có nhiều tiền gửi vào ngân hàng hay tạo cho mọi người tâm lý yên tâm khi gửi tiền vào ngân hàng.

Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát các NHTM để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của toàn ngành ngân hàng. Bên cạnh đó cần thường xuyên tổ chức, đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho các NHTM để họ có thể tham gia vào tất cả các lĩnh vực kinh doanh hiện tại cũng như triển khai áp dụng trong tương lai.

### **3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội**

Chi nhánh Bắc Hải là một chi nhánh của NHTM CP Quân Đội, do vậy, những quy định trong công việc huy động vốn đều phải theo đúng những quy

định của NHTM CP Quân Đội. Là một ngân hàng chi nhánh, ngân hàng đã được sự chỉ đạo sâu sắc của NHTM CP Quân Đội.

Để tăng cường huy động vốn, NHTM CP Quân Đội cần xây dựng chính sách huy động vốn cụ thể và phù hợp với tình hình thị trường huy động vốn. Trong đó, Ngân hàng nên điều chỉnh biểu lãi suất huy động để tăng cao khả năng cạnh tranh đối với các ngân hàng thương mại cổ phần trong nước. Bên cạnh đó, Ngân hàng nên khuyến khích các chi nhánh tự xây dựng và thực hiện các chương trình huy động vốn riêng nhằm phát huy cao sự chủ động của các chi nhánh trong quá trình hoạt động kinh doanh. Khi các chi nhánh gặp khó khăn thì ngân hàng nên áp dụng nhiều biện pháp hỗ trợ khác nhau ngoài biện pháp cấp vốn trực tiếp.

Về nhân sự, Ngân hàng NHTM CP Quân Đội cũng nên thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo ngắn hạn về nghiệp vụ, kỹ năng làm việc cho các cán bộ của các chi nhánh. Ngoài ra, mối liên hệ giữa các chi nhánh cũng cần được thúc đẩy hơn, để các chi nhánh có điều kiện giúp nhau cùng thực hiện hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

## KẾT LUẬN

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, vốn luôn đóng vai trò quan trọng, nó qui định qui mô, kết cấu tài sản sinh lời của ngân hàng từ đó ảnh hưởng đến chất lượng tài sản, mục tiêu phát triển và an toàn. Việc nghiên cứu tăng cường huy động vốn của NHTM sẽ không đạt hiệu quả nếu xem xét một cách cô lập. Bởi nếu coi vốn là yếu tố đầu vào thì sản phẩm của quá trình hoạt động là tài sản dưới hình thức dư nợ cho vay các doanh nghiệp, cá nhân và tài sản tồn tại dưới dạng các khoản đầu tư vào chứng khoán ngắn, dài hạn, tài sản cố định... Qua quá trình nghiên cứu bằng các phương pháp khoa học, bằng những kiến thức đã học tập được, cộng với sự giúp đỡ chỉ bảo tận tình của giáo viên hướng dẫn, chuyên đề đã đưa ra các vấn đề cơ bản và nội dung tăng cường huy động vốn từ bên ngoài của NHTM.

Với tầm nhìn, sự hiểu biết và khả năng có hạn nên trong quá trình thực hiện đề án khó tránh khỏi sai sót. Em rất mong được sự nhận xét và chỉ bảo để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn PGS.TS Hà Minh Sơn đã hướng dẫn, chỉ bảo tận tình giúp em có thể hoàn thành được chuyên đề này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Ngân hàng thương mại – PGS. TS Nguyễn Văn Tiến, NXB Thống kê.

2. Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB thống kê.

3. Luật Các tổ chức tín dụng.

4. Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng.

5. Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải.

6. Bảng cân đối kế toán của ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải.

7. Báo cáo tổng hợp của Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải các năm 2009 - 2011.

8. Bảng các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán của Ngân hàng TMCP Quân Đội- Chi nhánh Bắc Hải giai đoạn 2009 - 2011.

9. Các trang web:

<http://www.militarybank.com.vn>

<http://www.sbv.gov.vn>

<http://vneconomy.vn>

<http://mof.gov.vn>

<http://cafef.vn>

<http://laisuat.vn>

Một số diễn đàn trên mạng.