

**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 : Phan Thị Nhung
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY NAM QUẢNG NINH**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: Tài chính – Ngân hàng**

**Sinh viên : Phan Thị Nhung
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên : Phan Thị Nhung Mã SV: 120173
Lớp : QT1201T Ngành: Tài chính – Ngân hàng
Tên đề tài : Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng
TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam
Quảng Ninh

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương 1: Lý luận chung về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

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

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh năm 2009 – 2011.

- Bảng cân đối tài khoản của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh năm 2009 – 2011.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh Số 430 Quang Trung, Thành phố Uông Bí, Tỉnh Quảng Ninh.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Vũ Thị Lành
Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng
Nội dung hướng dẫn: Khóa luận 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 27 tháng 08 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 02 tháng 12 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

❖ **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...):**

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....

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

Cán bộ hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	4
1.1. Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại	4
1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của NHTM	4
1.1.1.1. Lịch sử hình thành.....	4
1.1.1.2. Lịch sử phát triển.....	4
1.1.2. Khái niệm, chức năng và vai trò của NHTM.....	6
1.1.2.1. Khái niệm NHTM	6
1.1.2.2. Chức năng của NHTM	6
1.1.2.3. Vai trò của NHTM	8
1.1.3. Một số nghiệp vụ cơ bản của NHTM.....	11
1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn.....	11
1.1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng.....	13
1.1.3.3. Nghiệp vụ cung ứng dịch vụ.....	14
1.2. Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại	14
1.2.1. Khái niệm về nguồn vốn huy động	14
1.2.2. Đặc điểm của nguồn vốn huy động.....	15
1.2.3. Vai trò của nguồn vốn huy động.....	15
1.2.3.1. Đối với Ngân hàng thương mại.....	15
1.2.3.2. Đối với nền kinh tế.....	17
1.2.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước	18
1.2.3.4. Đối với khách hàng	18
1.2.4. Các hình thức huy động vốn của NHTM.....	18

1.2.4.1. Huy động vốn qua nghiệp vụ nhận tiền gửi	18
1.2.4.2. Huy động vốn qua phát hành các công cụ nợ	21
1.2.4.3. Huy động vốn qua nghiệp vụ đi vay	22
1.2.4.4. Huy động vốn qua các nguồn khác	23
1.3 Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	23
1.3.1. Khái niệm hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	23
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	24
1.3.2.1. Chỉ tiêu định tính.....	24
1.3.2.2. Chỉ tiêu định lượng.....	26
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	28
1.3.3.1. Các nhân tố khách quan	28
1.3.3.2. Các nhân tố chủ quan	30
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN	
HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY	
NAM QUẢNG NINH.....	32
2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh	32
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh BIDV TNQN	32
2.1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng nghiệp vụ tại Chi nhánh BIDV TNQN	36
2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức.....	36
2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban.....	39
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh BIDV TNQN trong những năm gần đây.....	42
2.1.3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh	42
2.1.3.2. Hoạt động huy động vốn	43

2.1.3.3. Hoạt động sử dụng vốn	44
2.1.3.4. Hoạt động dịch vụ	47
2.2. Thực trạng hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.....	49
2.2.1. Chiến lược huy động vốn	49
2.2.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động	52
2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn huy động	54
2.2.3.1. Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn	54
2.2.3.2. Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng.....	59
2.2.3.3. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền	62
2.2.4. Hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh BIDV TNQN.....	65
2.2.4.1. Chi phí huy động vốn.....	65
2.2.4.2. Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.....	67
2.3. Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh BIDV TNQN.....	72
2.3.1. Những kết quả đạt được	72
2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân	73
2.3.2.1. Hạn chế.....	73
2.3.2.2. Nguyên nhân	74
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY NAM QUẢNG NINH.....	77
3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.....	77
3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh.....	77
3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn	78

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.....	79
3.2.1. Đa dạng hóa hình thức huy động vốn	79
3.2.2. Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt.....	82
3.2.3. Thực hiện chính sách khách hàng và chiến lược marketing	83
3.2.4. Đổi mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng	85
3.2.5. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	86
3.2.6. Gắn liền việc huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả	86
3.3. Một số kiến nghị nhằm thực hiện giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.....	87
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	87
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước	88
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam.....	89
KẾT LUẬN	91
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	92

LỜI CẢM ƠN

Mặc dù đã có rất nhiều cố gắng trong việc nghiên cứu, học hỏi để hoàn thành khóa luận song chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp quý báu của thầy cô, anh chị phòng Quan hệ khách hàng, Kế toán của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh và các bạn để khóa luận có ý nghĩa hơn.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Thạc sĩ Vũ Thị Lành đã tận tình chia sẻ kinh nghiệm quý báu và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Và em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và các anh chị phòng Quan hệ khách hàng, phòng Kế toán của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh, những người đã nhiệt tình tiếp nhận, tạo điều kiện và cung cấp những kinh nghiệm thực tiễn quan trọng cho em trong quá trình thực tập và thực hiện khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Phan Thị Nhung

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Viết tắt	Nguyên nghĩa
BIDV	: Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam
TNQN	: Tây Nam Quảng Ninh
TMCP	: Thương mại cổ phần
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NHTƯ	: Ngân hàng Trung ương
TCTD	: Tổ chức tín dụng
TCKT	: Tổ chức kinh tế
TGTK	: Tiền gửi tiết kiệm
NVHĐ	: Nguồn vốn huy động
VHĐ	: Vốn huy động
QHKH	: Quan hệ khách hàng
PGD	: Phòng giao dịch
QTK	: Quỹ tiết kiệm
HĐQT	: Hội đồng quản trị

DANH MỤC BẢNG, BIỂU VÀ SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh BIDV TNQN	38
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh.....	42
Bảng 2.2: Nguồn vốn tại Chi nhánh BIDV TNQN.....	44
Bảng 2.3: Kết quả sử dụng vốn của Chi nhánh BIDV TNQN.....	45
Bảng 2.4: Kết quả hoạt động dịch vụ.....	48
Bảng 2.5: Khối lượng vốn huy động từ tiền gửi	53
Bảng 2.6: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn.....	55
Bảng 2.7: Cơ cấu vốn tiền gửi có kỳ hạn.....	57
Bảng 2.8: Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng huy động	59
Bảng 2.9: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền.....	63
Bảng 2.10: Chi phí trả lãi bình quân	66
Bảng 2.11: Chi phí huy động vốn trên tổng chi phí.....	67
Bảng 2.12: Sự cân đối giữa vốn huy động tiền gửi và sử dụng vốn	68
Bảng 2.13: Khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn theo kỳ hạn.....	69
Bảng 2.14: Khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn theo loại tiền	71
Biểu đồ 2.1: Kết quả kinh doanh của Chi nhánh BIDV TNQN	42
Biểu đồ 2.2: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh BIDV TNQN	46
Biểu đồ 2.3: Tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi tại Chi nhánh BIDV TNQN	53
Biểu đồ 2.4: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn của Chi nhánh BIDV TNQN	55
Biểu đồ 2.5: Cơ cấu vốn tiền gửi có kỳ hạn của chi nhánh BIDV TNQN	57
Biểu đồ 2.6: Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng của Chi nhánh BIDV TNQN.....	60
Biểu đồ 2.7: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền của Chi nhánh BIDV TNQN	63
Biểu đồ 2.8: Tình hình huy động vốn tiền gửi và sử dụng vốn của Chi nhánh BIDV TNQN.....	68

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngày nay khi nền kinh tế thế giới đang ngày càng phát triển thì nhu cầu hội nhập, toàn cầu hóa ngày càng trở nên cấp thiết hơn đối với tất cả các quốc gia. Là một nước đang phát triển với nền nông nghiệp lúa nước là chủ yếu, để có thể hội nhập kinh tế quốc tế, sánh vai với các cường quốc năm châu, Việt Nam cần phải trải qua một thời gian dài cùng với sự cố gắng nỗ lực rất lớn. Và việc cung ứng vốn cho nền kinh tế đang là đòi hỏi rất lớn trong sự nghiệp Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa, bởi vốn là nguồn đầu vào quyết định sự tăng trưởng và phát triển, là yếu tố tiên quyết nhằm đưa nước ta thoát khỏi tình trạng tụt hậu xa hơn về kinh tế, tiến nhanh, tiến kịp các nước trong khu vực và trên thế giới. Vốn đối với ngân hàng lại càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì nó là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình và đảm nhiệm vai trò cung cấp vốn cho nền kinh tế. Hơn nữa nó còn phản ánh quy mô, uy tín và năng lực cạnh tranh của ngân hàng, đáp ứng kịp thời nhu cầu của doanh nghiệp và cá nhân, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Vì vậy, ngân hàng nào có tiềm lực vốn càng lớn, càng có thế mạnh trong kinh doanh và khẳng định được vị trí của mình trên thị trường tiền tệ. Ngoài nguồn vốn ban đầu cần thiết, ngân hàng phải thường xuyên chăm lo tới việc tăng trưởng vốn, tận dụng và khai thác triệt để mọi nguồn vốn nhân rồi ở cả trong nước và ngoài nước.

Tiềm lực về vốn trong nền kinh tế là rất lớn nhưng để thu hút được là điều không đơn giản vì trên thị trường ngày càng có nhiều các NHTM, các tổ chức tài chính (quỹ tiết kiệm bưu điện, quỹ tín dụng, công ty bảo hiểm...) cạnh tranh nhau cùng phát triển gây khó khăn cho công tác huy động vốn của BIDV nói chung và Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh nói riêng. Thực tế cũng chứng minh rằng không phải cứ huy động được nhiều vốn là thành công, đặc biệt là trong điều kiện nền kinh tế đang lạm phát cao như hiện nay thì việc huy động vốn sao cho có hiệu quả là một đòi hỏi bức thiết với các ngân hàng. Nhận thấy được tầm quan trọng của nguồn vốn nên ngay từ khi thành lập Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn và đã gặt hái được những kết quả rất khả

quan. Tuy nhiên, vẫn còn một số tồn tại trong công tác huy động vốn mà chi nhánh cần khắc phục. Chính vì vậy, đề tài “**Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh**” được em lựa chọn nghiên cứu với hy vọng có một cái nhìn tổng quát về thực trạng huy động vốn của chi nhánh tại Thành phố Uông Bí, thông qua đó tìm ra các hạn chế và xây dựng một hệ thống các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động này.

2. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa những lý luận cơ bản về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn tại NHTM.
- Phân tích thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh, từ đó chỉ ra những kết quả đã đạt được, hạn chế cần khắc phục và nguyên nhân của hạn chế đó.
- Đề xuất hệ thống giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- ❖ Đối tượng nghiên cứu:
 - Hiệu quả huy động vốn tại NHTM.
- ❖ Phạm vi nghiên cứu:
 - Hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh với số liệu từ năm 2009 - 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài được nghiên cứu dựa trên chủ nghĩa duy vật lịch sử, chủ nghĩa duy vật biện chứng; Sử dụng phương pháp so sánh khái quát hóa tương lai, phương pháp phân tích và tổng hợp, phương pháp thống kê kinh tế, kết hợp bằng sơ đồ, bảng biểu nhằm làm cho vấn đề nghiên cứu được rõ ràng hơn.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài lời mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, khóa luận có kết cấu gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Lý luận chung về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.

CHƯƠNG 1**LÝ LUẬN CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG
VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI****1.1. Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại****1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của NHTM*****1.1.1.1. Lịch sử hình thành***

Lịch sử đã ghi nhận sự ra đời và phát triển của ngành Ngân hàng được quyết định bởi quá trình phát triển của các quan hệ hàng hóa, tiền tệ. Nghề Ngân hàng bắt đầu từ nghiệp vụ đổi tiền hay đúc tiền của các thợ vàng, việc lưu hành từng đồng tiền của mỗi quốc gia và vùng lãnh thổ kết hợp với thương mại và giao lưu quốc tế đã tạo ra nhu cầu đổi tiền hoặc đúc tiền tại các cửa khẩu hoặc trung tâm thương mại. Người làm nghề đúc tiền hoặc đổi tiền thực hiện kinh doanh tiền tệ bằng cách đổi ngoại tệ lấy bản tệ hoặc ngược lại, lợi nhuận thu được là chênh lệch giữa giá mua và giá bán. Bên cạnh các nghiệp vụ trên, người làm nghề đúc tiền, đổi tiền còn thực hiện cả nghiệp vụ cất trữ hộ. Việc cất trữ hộ người khác là điều kiện để thực hiện thanh toán hộ và thanh toán không dùng tiền mặt, với ưu điểm của thanh toán không dùng tiền mặt đã thu hút khách hàng nhiều hơn. Trong điều kiện lưu thông tiền kim loại, các chủ cửa hàng vàng bạc vừa đổi tiền, vừa cất trữ hộ và thanh toán hộ. Các cửa hàng vàng bạc này gọi là Ngân hàng của các thợ vàng. Ban đầu các ngân hàng hoạt động bằng vốn tự có để tài trợ cho các hoạt động của mình, nhưng từ thực tiễn các ngân hàng nhận thấy thường xuyên có người gửi tiền và người rút tiền, song tất cả những người gửi tiền không cùng đồng thời rút tiền ra nên luôn có một lượng tồn khá lớn nằm tại ngân hàng. Do tính chất vô danh của tiền, chủ ngân hàng có thể sử dụng tạm thời một phần tiền gửi của khách hàng để cho vay. Từ đó, các hoạt động cơ bản của ngân hàng ngày càng hình thành và phát triển.

1.1.1.2. Lịch sử phát triển

Hình thức ngân hàng đầu tiên là Ngân hàng của các thợ vàng hoặc những kẻ cho vay nặng lãi. Thực hiện cho vay đối với những cá nhân, chủ yếu là những người giàu nhằm phục vụ cho mục đích tiêu dùng. Sau này khi sản xuất phát triển

hơn, quan hệ trao đổi, mua bán sản phẩm, hàng hóa giữa các vùng, các quốc gia diễn ra sôi động hơn thì các nhà buôn nhận thấy rằng các Ngân hàng thợ vàng này không đáp ứng được nhu cầu của họ. Do vậy, một số nhà buôn đã tự thành lập ngân hàng và gọi là NHTM.

Như vậy, NHTM được thành lập xuất phát từ tư bản thương nghiệp gắn liền với quá trình luân chuyển của tư bản thương nghiệp. Các NHTM này vừa thực hiện phát hành tiền, vừa thực hiện kinh doanh do vậy mà trong lưu thông đã tồn tại nhiều loại tiền khác nhau gây khó khăn cho lưu thông. Các nghiệp vụ ngân hàng thời kỳ này đã bao gồm hầu hết các nghiệp vụ của ngân hàng đương đại. Tuy nhiên, điểm khác biệt giữa NHTM và Ngân hàng thợ vàng là NHTM chủ yếu cho các nhà buôn vay dưới hình thức chiết khấu thương phiếu. Đây là các khoản cho vay ngắn hạn dựa trên quá trình luân chuyển của hàng hóa với lãi suất thấp hơn so với lợi nhuận được tạo ra do sử dụng tiền vay. Để đảm bảo an toàn tài sản, ban đầu ngân hàng không cho vay đối với người tiêu dùng, không cho vay đối với Nhà nước, không cho vay trung và dài hạn.

Đến cuối thế kỷ XVIII, lưu thông hàng hóa được mở rộng cả về quy mô và phạm vi. Trong bối cảnh ấy, việc có nhiều ngân hàng phát hành với nhiều loại giấy bạc khác nhau đã cản trở quá trình phát triển kinh tế. Mặt khác, sự phá sản của nhiều ngân hàng đã gây tổn thất lớn cho người gửi tiền nói riêng và nền kinh tế nói chung. Đặc biệt, sau khủng hoảng kinh tế năm 1929 thì xu hướng chung trên toàn thế giới là quốc hữu hóa các ngân hàng phát hành, các ngân hàng này không được phép phát hành kỳ phiếu, phát hành giấy bạc ngân hàng. Chuyển chức năng này về NHTU, NHTU là ngân hàng duy nhất được phát hành giấy bạc ngân hàng và thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về lĩnh vực Tiền tệ – Tín dụng Ngân hàng, đó là sự ra đời của NHTU. Còn các ngân hàng khác chỉ thực hiện chức năng nhận tiền gửi, cho vay, đầu tư và làm dịch vụ thanh toán và gọi các ngân hàng này là Ngân hàng chuyên doanh hay Ngân hàng thương mại. Trong giai đoạn hiện nay cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật và xu thế chung của nền kinh tế thế giới thì hệ thống NHTM đã phát triển ngày càng đa dạng về loại hình, phạm vi, về quy mô, về chất lượng hoạt động và có mối liên kết trên toàn cầu.

1.1.2. Khái niệm, chức năng và vai trò của NHTM

1.1.2.1. Khái niệm NHTM

NHTM là tổ chức tín dụng thực hiện nhiệm vụ cơ bản nhất của ngân hàng đó là huy động vốn và cho vay vốn. NHTM là cầu nối giữa các cá nhân và tổ chức, thu hút các khoản tiền nhàn rỗi trong xã hội, bao gồm tiền của các doanh nghiệp, các hộ gia đình, cá nhân và các cơ quan nhà nước và sử dụng số tiền đã huy động được để cho vay đối với các thành phần kinh tế trong xã hội có nhu cầu cần sử dụng vốn. Hoạt động của NHTM nhằm mục đích kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt đó là “tiền tệ”. Trả lãi suất huy động vốn thấp hơn lãi suất cho vay vốn và phần chênh lệch lãi suất đó chính là lợi nhuận của NHTM. Hoạt động của NHTM phục vụ cho mọi nhu cầu về vốn của mọi tầng lớp dân chúng, loại hình doanh nghiệp và các tổ chức khác trong xã hội.

Theo pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính ngày 24/05/1990 (điều 1, khoản 1) của Việt Nam thì NHTM được định nghĩa như sau: *“Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”*.

Tại điều 20 luật các tổ chức tín dụng (Luật số 02/1997/QH10) quy định: *“Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”*. Trong đó *“Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán”*.

1.1.2.2. Chức năng của NHTM

Ngân hàng thương mại có 3 chức năng cơ bản:

- *Một là: Chức năng trung gian tín dụng.*

Trong nền kinh tế thị trường, NHTM là một trung gian tài chính quan trọng để điều chuyển vốn từ người thừa sang người thiếu. Có những chủ thể có dư tiền và khoản tiền đó chưa được sử dụng một cách triệt để như khoản tiền này được cất

trữ trong nhà chưa được mang ra lưu thông. Những khoản tiền tích lũy đó có khả năng cung cấp tín dụng cho những người có nhu cầu tín dụng, đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển. Nhưng để họ có thể tìm gặp được nhau và có thể cùng thỏa mãn những nhu cầu vốn đa dạng đó, trong khi các nguồn tiền tiết kiệm đang nằm phân tán trong xã hội mà mỗi khoản tiết kiệm lại mang một mục đích riêng.

Nhờ có thị trường tài chính và cơ chế chuyển giao vốn năng động của thị trường tài chính mà trong đó hệ thống NHTM giữ vai trò chủ đạo, NHTM hoạt động như một chiếc cầu nối giữa khả năng cung ứng vốn và nhu cầu về vốn tiền tệ trong xã hội. Là trung gian tín dụng, ngân hàng đóng vai trò là người môi giới giữa một bên là người có tiền cho vay và một bên là những người có nhu cầu chi tiêu cần đi vay vốn. Thông qua cơ chế thị trường, bằng những biện pháp, chính sách và áp dụng những phương pháp kỹ thuật theo hướng hiện đại, ngân hàng có khả năng thu hút hầu hết những nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội để phân bổ vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Như vậy, ngân hàng đã biến những đồng tiền tạm thời nhàn rỗi thành những đồng tiền hoạt động, biến những đồng tiền tệ nằm phân tán thành những nguồn tiền tệ tập trung phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, qua đó phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- *Hai là: Chức năng làm trung gian thanh toán.*

NHTM làm trung gian thanh toán có nghĩa là ngân hàng tiến hành nhập tiền vào tài khoản hay chi trả tiền theo lệnh của chủ tài khoản. Khi các khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, họ sẽ được đảm bảo an toàn trong việc cất giữ tiền và thực hiện thu chi một cách nhanh chóng, tiện lợi, nhất là đối với các khoản thanh toán có giá trị lớn, được thực hiện ở mọi địa phương mà nếu khách hàng tự thực hiện sẽ rất tốn kém, khó khăn và không an toàn như về chi phí lưu thông, vận chuyển, bảo quản...

Khi làm trung gian thanh toán, ngân hàng tạo ra những công cụ lưu thông và độc quyền quản lý các công cụ đó như: séc, giấy chuyển ngân, thẻ thanh toán... đã tiết kiệm cho xã hội rất nhiều về chi phí lưu thông, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa. Ở các nước phát triển, phần lớn việc thanh toán được thực hiện qua séc và được thực hiện bằng việc bù trừ thông qua hệ

thống NHTM. Tiến hành các nghiệp vụ này, ngân hàng trở thành là người thủ quỹ, là bộ máy tin cậy của các nhà kinh doanh trong việc làm trung gian nhận và trả tiền theo yêu cầu của họ. Ngoài ra ngân hàng có thể quản lý được tình hình thu chi của các đơn vị, qua đó có các quyết định kịp thời nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và an toàn tài sản cho khách hàng và ngân hàng.

- *Ba là: Chức năng tạo tiền.*

Khi hệ thống ngân hàng được hình thành theo hai cấp, các ngân hàng không hoạt động riêng lẻ mà theo hệ thống, trong đó NHTU giữ độc quyền phát hành giấy bạc ngân hàng và với vai trò ngân hàng của các ngân hàng. Còn các NHTM chuyên kinh doanh tiền tệ trong mối quan hệ với các doanh nghiệp và cá nhân.

Qua việc thực hiện hai chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán, ngân hàng đã thu hút được một lượng khách hàng và số lượng tiền gửi khá lớn tại ngân hàng. Bằng cách ngân hàng sử dụng số tiền vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay lại được khách hàng sử dụng để thanh toán chuyển khoản cho khách hàng ở ngân hàng khác, và chỉ khi thực hiện nghiệp vụ cho vay ngân hàng mới bắt đầu tạo tiền. Từ một khoản tiền gửi ban đầu, thông qua cho vay bằng chuyển khoản trong hệ thống NHTM, số tiền gửi đã tăng lên gấp bội so với lượng tiền gửi ban đầu. Như vậy, lượng tiền giao dịch không chỉ là giấy bạc ngân hàng do NHTU phát hành mà bộ phận quan trọng là do tiền được tạo ra từ quá trình phát triển hoạt động tín dụng gắn liền với việc mở rộng thanh toán qua NHTM.

1.1.2.3. Vai trò của NHTM

NHTM là một trung gian tài chính có số lượng lớn, phổ biến và quan trọng nhất trong nền kinh tế thị trường. NHTM vừa giữ vai trò người đi vay, vừa giữ vai trò người cho vay và với số lãi suất chênh lệch sẽ duy trì được hoạt động của mình. Nhờ có NHTM mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động tập trung lại, đồng thời được sử dụng để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, cá nhân để phát triển xã hội. Đó chính là quá trình huy động vốn và sử dụng vốn của các NHTM. Bằng hoạt động của mình, NHTM đã đóng góp một lượng vốn đáng kể và hàng loạt các dịch vụ ngân hàng khác cho nền kinh tế.

- *Một là: NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế, là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư.*

NHTM là nơi tập trung vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội để cung cấp cho các nhu cầu của nền kinh tế. Qua đó, ngân hàng tiến hành cấp phát tín dụng cho các thành phần kinh tế, những tổ chức và cá nhân cần vốn để phục vụ cho nhu cầu chi tiêu của mình. Tức là ngân hàng đóng vai trò là một trung gian tài chính để thực hiện chức năng là cầu nối giữa cung và cầu về vốn. Những hoạt động đó của NHTM đã tác động điều hòa cung cầu tiền tệ, biến những đồng tiền nhàn rỗi thành những đồng tiền hoạt động có ích, tập trung vốn vào việc tài trợ cho các ngành kinh tế khác phát triển, tạo nên việc làm cho người lao động và bằng những khoản tín dụng nhỏ giúp người lao động có thêm điều kiện ổn định và cải thiện đời sống.

- *Hai là: NHTM giúp cho các nhà kinh doanh trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.*

Ngân hàng tài trợ vốn cho các doanh nghiệp trên cơ sở phải tuân thủ các điều kiện do ngân hàng đặt ra. Trong đó, các khoản tín dụng mà doanh nghiệp nhận được đều phải trả lãi và khi hết thời gian sử dụng phải hoàn trả gốc. Vì vậy, để đảm bảo an toàn tài sản cho ngân hàng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp thì trước khi cho vay, ngân hàng cần phải thẩm định phương án sử dụng vốn vay của doanh nghiệp, thẩm định tính khả thi của dự án, thẩm định các yếu tố liên quan đến doanh nghiệp như: uy tín, trình độ nhân viên, tài sản đảm bảo... một cách chính xác, rõ ràng, chi tiết. Qua đó cán bộ tín dụng giúp doanh nghiệp xây dựng phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Sau khi cho doanh nghiệp vay vốn, ngân hàng vẫn tiếp tục giám sát quá trình sử dụng vốn vay của doanh nghiệp, và thông qua hoạt động thanh toán hộ thì ngân hàng có thể giúp doanh nghiệp quản lý tốt hơn về vốn và sử dụng vốn.

- *Ba là: NHTM khuyến khích tiết kiệm trong nền kinh tế.*

NHTM khuyến khích người dân tham gia gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng, và bất kỳ đối tượng nào trong nền kinh tế đều có thể gửi tiền vào ngân hàng để được hưởng lãi, như vậy thu nhập của người gửi tiền sẽ tăng lên. Người gửi tiền có thể gửi theo bất kỳ phương thức nào, bất kỳ thời hạn nào. Các cá nhân có số tiền

nhàn rồi chưa sử dụng đến thì có thể gửi vào ngân hàng, khi cần có thể rút ra bất cứ lúc nào. Thông qua chính sách lãi suất ngân hàng đã khuyến khích khách hàng tiết kiệm tiêu dùng hiện tại để có thể tăng tiêu dùng trong tương lai.

- *Bốn là: NHTM là tổ chức thực hiện phân bổ vốn giữa các vùng, qua đó tạo điều kiện cho việc phát triển đồng đều giữa các vùng khác nhau trong cùng một quốc gia.*

Trong quá trình phát triển kinh tế của một nước, đặc biệt đối với các nước đang phát triển, hiện tượng thừa và thiếu vốn giữa các vùng diễn ra thường xuyên. Vì vậy, để giải quyết được vấn đề về vốn giữa các vùng thì hệ thống các NHTM đã có mặt ở hầu hết các địa bàn trong phạm vi cả nước. Qua đó, NHTM tiến hành hoạt động cho vay đối với những người cần vốn mà đáp ứng được các điều kiện của ngân hàng. Ngoài ra, khi có sự ưu tiên của Nhà nước về phát triển ngành nghề hoặc vùng kinh tế nào đó thì Chính phủ sẽ thông qua NHTM để tiến hành cung ứng vốn cho những vùng đó.

- *Năm là: Hoạt động của NHTM góp phần chống lạm phát.*

NHTM là một tổ chức trung gian tài chính với các hoạt động chủ yếu là huy động vốn, cho vay và thực hiện chức năng trung gian thanh toán. Lượng tiền trong lưu thông được ngân hàng kiểm soát. Trong thời kỳ kinh tế có lạm phát cao, ngân hàng có thể giảm bớt lượng tiền trong lưu thông bằng cách tăng lãi suất huy động để thu hút tiền mặt và đồng thời tăng lãi suất ở đầu ra để hạn chế lượng tiền ra. Và khi nền kinh tế có hiện tượng giảm sút ngân hàng có thể thực hiện ngược lại. Qua việc thay đổi trong chính sách huy động và cho vay như trên, ngân hàng góp phần làm ổn định sức mua của đồng tiền, ngăn chặn được sự tăng giá đột ngột, kiềm chế lạm phát làm ổn định nền kinh tế.

- *Sáu là: NHTM là cầu nối giữa kinh tế trong nước và ngoài nước, tạo điều kiện cho nền kinh tế trong nước hòa nhập với nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế trên thế giới.*

Mối quan hệ kinh tế giữa các quốc gia ngày càng đóng vai trò quan trọng. Trong đó, phải kể đến vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường phát triển khi mà nhu cầu sử dụng các dịch vụ của ngân hàng ngày càng lớn. Bằng các hoạt động

của mình, ngân hàng có khả năng huy động được vốn từ các cá nhân, tổ chức trong nước hay tổ chức tài chính tín dụng quốc tế, qua đó đảm bảo được vốn cho nền kinh tế trong nước, tạo điều kiện cho các tổ chức kinh tế trong nước có thể mở rộng hoạt động của họ ra nước ngoài một cách hiệu quả hơn thông qua hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu, các hình thức thanh toán, bảo lãnh... Từ đó, góp phần thúc đẩy việc chu chuyển hàng hóa dịch vụ giữa các quốc gia với nhau một cách thuận lợi.

1.1.3. Một số nghiệp vụ cơ bản của NHTM

NHTM hoạt động với ba nghiệp vụ chính đó là nghiệp vụ huy động vốn, nghiệp vụ tín dụng và nghiệp vụ cung ứng dịch vụ ngân hàng như: dịch vụ giữ hộ, thanh toán hộ, tư vấn tài chính... Ba nghiệp vụ này có quan hệ mật thiết, tác động hỗ trợ thúc đẩy nhau cùng phát triển tạo nên uy tín và thế mạnh cạnh tranh cho NHTM. Các nghiệp vụ này đan xen lẫn nhau trong quá trình hoạt động của ngân hàng, tạo nên một chỉnh thể thống nhất trong quá trình hoạt động kinh doanh của NHTM.

1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn

NHTM tạo nguồn vốn kinh doanh cho mình bằng nghiệp vụ huy động vốn, đây là nguồn vốn quan trọng nhất trong số vốn thu hút từ bên ngoài của các Ngân hàng thương mại, bao gồm các nghiệp vụ sau:

❖ Nghiệp vụ tiền gửi

Để có vốn để tiến hành hoạt động kinh doanh thì các NHTM phải tiến hành huy động vốn từ các thành phần trong nền kinh tế. Ngân hàng sẽ tiếp nhận các nguồn tiền gửi của dân cư, của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế xã hội với mức lãi suất phù hợp cho từng loại tiền gửi theo từng loại kỳ hạn khác nhau. Khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng sẽ được đảm bảo an toàn cho khoản tiền gửi đồng thời khách hàng được hưởng một khoản tiền lãi và các dịch vụ từ ngân hàng cung cấp.

❖ Nghiệp vụ phát hành các giấy tờ có giá

Nếu đối với các khoản tiền gửi phụ thuộc nhiều vào sở thích của khách hàng thì việc sử dụng các công cụ nợ đó chính là việc phát hành các giấy tờ có giá như:

kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi là một hình thức huy động vốn mang tính chất chủ động của ngân hàng. Nguồn vốn huy động này được sử dụng cho những khoản tín dụng trong kế hoạch của ngân hàng nhằm đảm bảo khả năng đầu tư, khả năng cung cấp đủ các khoản tín dụng trung và dài hạn cho nền kinh tế. Đây là một hình thức huy động vốn tương đối mới so với các NHTM của các nước đang phát triển, vì nó phụ thuộc vào uy tín và năng lực tài chính của chính ngân hàng đó.

❖ *Nghiệp vụ đi vay*

Các NHTM có thể vay của các TCTD khác hoặc vay của NHTU' dưới hình thức tái cấp vốn. Tái cấp vốn là việc NHTU' cho các NHTM vay vốn trên cơ sở các chứng từ có giá, các chứng từ này phải hợp lệ hợp pháp và an toàn. Trên thực tế, hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn không đồng đều giữa các ngân hàng. Ở những thời điểm có những ngân hàng đang thiếu vốn nhưng lại có những ngân hàng tạm thời đang thừa vốn, thì các ngân hàng đó có thể vay mượn lẫn nhau. Mặt khác, các NHTM đều làm trung gian thanh toán cho nền kinh tế nên các ngân hàng đều mở tài khoản tiền gửi lẫn nhau, trong trường hợp ngân hàng nào đó thiếu vốn để thanh toán cho khách hàng của mình thì ngân hàng kia có thể cho vay để ngân hàng đó đảm bảo khả năng thanh toán. Trong trường hợp ngân hàng không vay được ở các ngân hàng khác thì có thể vay ở NHTU' vì NHTU' là nơi cho vay cuối cùng đối với các NHTM.

❖ *Nghiệp vụ huy động vốn khác*

Ngoài các nghiệp vụ huy động vốn cơ bản trên, NHTM còn có thể tạo vốn kinh doanh cho mình từ các nguồn khác như:

- Nguồn ủy thác: NHTM thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ...

- Nguồn trong thanh toán: Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán như séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C...

- Nguồn khác: Các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả, tiền khấu hao tài sản nhưng chưa dùng...

1.1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng

Đây là nghiệp vụ phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM được dùng vào mục đích khác nhau nhằm đảm bảo an toàn trong kinh doanh cũng như tìm kiếm lợi nhuận. Nghiệp vụ tín dụng (hay nghiệp vụ tài sản Có) bao gồm các nghiệp vụ cụ thể sau:

❖ Nghiệp vụ cho vay

Nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài sản có của NHTM. Nghiệp vụ này đóng góp phần lớn lợi nhuận trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thông qua nghiệp vụ này, ngân hàng cung cấp các khoản tín dụng ngắn, trung và dài hạn cho các thành phần trong nền kinh tế, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Nghiệp vụ cho vay khách hàng bao gồm cho vay thương mại và cho vay tiêu dùng như: cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh, cho vay tiêu dùng cá nhân, cho vay mua bán bất động sản, cho vay sản xuất nông nghiệp...

❖ Nghiệp vụ bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền về việc thực hiện nghiệp vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ cam kết với bên nhận bảo lãnh.

❖ Nghiệp vụ chiết khấu

Chiết khấu là một hình thức cấp tín dụng, theo đó các tổ chức tín dụng nhận các chứng từ có giá và trao cho khách hàng một số tiền bằng mệnh giá của chứng từ nhận chiết khấu trừ đi phần lợi nhuận và chi phí mà ngân hàng được hưởng. Các NHTM hiện nay thường nhận chiết khấu hai loại chứng từ cơ bản là thương phiếu và chứng từ có giá khác như trái phiếu, kỳ phiếu...

❖ Nghiệp vụ cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính là nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng giành cho khách hàng là doanh nghiệp. Khi đó, ngân hàng cam kết mua và cho thuê lại máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của doanh nghiệp. Trong suốt thời gian thuê, ngân hàng vẫn là chủ sở hữu tài

sản và doanh nghiệp có nghĩa vụ thanh toán tiền thuê cho ngân hàng theo hợp đồng đã ký giữa hai bên.

1.1.3.3. Nghiệp vụ cung ứng dịch vụ

Ngoài các nghiệp vụ cơ bản nêu trên, trong kinh doanh của các NHTM còn bao gồm các nghiệp vụ kinh doanh khác trên thị trường như nghiệp vụ đầu tư có vai trò quan trọng thứ hai sau nghiệp vụ cho vay của ngân hàng, vì nó mang lại khoản thu nhập đáng kể cho NHTM, NHTM dùng nguồn vốn của mình và nguồn vốn ổn định khác để tiến hành đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp nhằm mang lại thêm thu nhập và phân tán rủi ro. Ngân hàng đầu tư trực tiếp bằng cách dùng vốn tự có để có thể hùn vốn liên doanh, liên kết hoặc thành lập những công ty mới. Ngân hàng đầu tư gián tiếp vào các loại chứng khoán nợ như mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu công ty... để sử dụng nguồn vốn thừa nhằm mục đích thu lợi nhuận. Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, các dịch vụ ủy thác và tư vấn, dịch vụ tư vấn và môi giới chứng khoán, bảo hiểm ...

Như vậy, các nghiệp vụ của NHTM trong nền kinh tế thị trường vô cùng phong phú và phức tạp, chúng có mối quan hệ mật thiết với nhau. Mỗi nghiệp vụ đều là tiền đề, điều kiện để duy trì và phát triển các nghiệp vụ khác.

1.2. Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về nguồn vốn huy động

Để đi sâu vào nghiên cứu nguồn vốn huy động của NHTM trước hết cần phải hiểu và nắm được định nghĩa về nguồn vốn và vốn huy động của NHTM.

Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do NHTM tạo lập hoặc huy động được dùng để đầu tư, cho vay, hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nguồn vốn của NHTM là toàn bộ các nguồn tiền tệ mà ngân hàng tạo lập và huy động được để cho vay, đầu tư và thực hiện các dịch vụ ngân hàng.

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội và được dùng làm vốn để kinh doanh. Vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng và phải hoàn trả đúng gốc và lãi khi đến hạn. Nguồn vốn này luôn biến động, tuy nhiên nó đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động của ngân hàng.

1.2.2. Đặc điểm của nguồn vốn huy động

- Bản chất của nguồn vốn huy động là tài sản thuộc các sở hữu khác nhau bởi vì nó được huy động từ nhiều nguồn khác nhau, từ nhiều chủ thể khác nhau trong nền kinh tế. Với nguồn vốn này, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và phải có trách nhiệm hoàn trả cả gốc lẫn lãi khi đến hạn thanh toán hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút vốn. Vì vậy ngân hàng không thể sử dụng hết số vốn đó vào hoạt động kinh doanh mà phải luôn duy trì một tỷ lệ dự trữ bắt buộc theo quy định của NHNN để đảm bảo khả năng thanh khoản.

- Nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng khá lớn là 70 – 80% trong tổng nguồn của ngân hàng.

- Chi phí cho nguồn vốn này là chi phí chủ yếu của NHTM và cao hơn so với các nguồn vốn khác, vì ngân hàng phải duy trì dự trữ bắt buộc và phải mua bảo hiểm tiền gửi cho nguồn vốn này.

- Nguồn vốn này thường nhạy cảm với những biến động của nền kinh tế như lãi suất, tỷ giá, lạm phát... Khi lãi suất tăng, khách hàng có nhu cầu rút tiền để gửi với kỳ hạn mới để hưởng mức lãi suất cao hơn. Hoặc khi tỷ giá giảm, khách hàng có nhu cầu nắm giữ ngoại tệ nhiều hơn với kỳ vọng tỷ giá sẽ tăng, do đó họ sẽ bán nội tệ để mua ngoại tệ.

Việc nhận thức đúng đắn vai trò và tầm quan trọng của nguồn vốn huy động sẽ giúp các nhà quản trị đưa ra được các biện pháp, chiến lược thu hẹp hay mở rộng quy mô huy động vốn để phù hợp với mục tiêu hoạt động của ngân hàng trong từng thời kỳ mang lại lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng. Tuy nhiên bên cạnh hoạt động huy động vốn, các nhà quản trị ngân hàng phải cân nhắc việc sử dụng vốn sao cho có hiệu quả nhất tránh tình trạng ứ đọng vốn, tốn kém chi phí.

1.2.3. Vai trò của nguồn vốn huy động

1.2.3.1. Đối với Ngân hàng thương mại

- *Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh.*

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hoạt động kinh doanh thì đều cần phải có vốn, vì vốn phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh. Riêng đối với ngân hàng vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là cơ sở

để NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình, vốn trực tiếp quyết định tới quy mô hoạt động kinh doanh của NHTM. Có thể nói vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng trong đó huy động vốn đóng vai trò quyết định. Những ngân hàng nào có nguồn vốn dồi dào, ổn định sẽ có thể mạnh trong kinh doanh, có thể hoàn toàn tự quyết định trong hoạt động kinh doanh, không phụ thuộc vào ai và ngược lại những ngân hàng nào có ít vốn cũng đồng nghĩa với việc gặp nhiều khó khăn khi tiến hành kinh doanh.

- *Vốn quyết định quy mô hoạt động và khả năng mở rộng kinh doanh của ngân hàng.*

Thực tế đã chứng minh, những ngân hàng có vốn lớn thường có khoản mục đầu tư và cho vay lớn, đa dạng và có phạm vi rộng hơn nhiều so với những ngân hàng có quy mô vốn nhỏ. Thật vậy, trong khi các NHTM lớn có thể cho vay tại thị trường trong nước, thậm chí là cả thị trường quốc tế thì các NHTM nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, thường là thị trường khu vực, thị trường địa phương. Hơn nữa, do lượng vốn hạn hẹp nên các NHTM nhỏ sẽ không phản ứng nhanh nhạy trước những biến động về lãi suất thị trường, từ đó tác động đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

Khi khả năng vốn của NHTM dồi dào thì chắc chắn ngân hàng sẽ mở rộng và đáp ứng nhu cầu vay vốn, có điều kiện để mở rộng thị trường tín dụng, tăng đều khả năng thanh toán và dịch vụ ngân hàng.

- *Đảm bảo khả năng thanh toán và uy tín của ngân hàng.*

Trong hoạt động ngân hàng, uy tín có thể nói là yếu tố quan trọng, quyết định trực tiếp đến sự sống còn của ngân hàng, uy tín của ngân hàng trong kinh doanh được thể hiện trước hết ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng ở mức tối ưu nhất.

Các ngân hàng có nguồn vốn lớn thì dự trữ thực tế cao, do đó sẽ đảm bảo khả năng thanh toán các khoản vay không đúng dự kiến. Mặt khác tiềm năng vốn lớn của ngân hàng sẽ có điều kiện đa dạng hóa hoạt động kinh doanh có lợi cho ngân hàng, nắm giữ các tài sản chính bổ sung vào dự trữ thanh toán cho ngân hàng. Từ đó mà hạn chế được rủi ro trong hoạt động kinh doanh, hoạt động của ngân

hàng sẽ an toàn hơn. Uy tín của ngân hàng cũng được nâng cao, tạo điều kiện cho ngân hàng có thể huy động và sử dụng vốn tốt nhất. Hay nói cách khác, khả năng thanh toán của ngân hàng tỷ lệ thuận với lượng vốn và uy tín của ngân hàng.

- *Vốn quyết định đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng.*

Khả năng thu hút vốn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế xét cả về quy mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian, thời hạn cho vay thậm chí quyết định cả mức cho vay phù hợp với khách hàng.

Ngân hàng có nguồn vốn càng lớn càng có ưu thế cạnh tranh về lãi suất: lãi suất tiền gửi cao hơn, lãi suất cho vay thấp hơn so với các ngân hàng khác nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận do chi phí trên một đơn vị gửi tiền thấp.

Tất cả những điều này sẽ giúp cho ngân hàng thu hút được ngày càng nhiều khách hàng, doanh số tăng lên nhanh và ngân hàng sẽ thuận lợi hơn trong kinh doanh. Hơn nữa vốn của ngân hàng lớn sẽ giúp cho ngân hàng có đủ khả năng tài chính để chủ động đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh, không chỉ cho vay đơn thuần mà mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết, kinh doanh dịch vụ thuê mua, mua bán nợ, kinh doanh chứng khoán và các hình thức kinh doanh này sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh, thu lợi nhuận cao nhất, đạt mục tiêu an sinh lợi và tạo thêm nguồn vốn cho ngân hàng đồng thời tăng sức cạnh tranh cho ngân hàng trên thị trường.

Tóm lại, nguồn vốn huy động đóng vai trò hết sức quan trọng và có thể nói là quyết định tới tất cả mọi hoạt động của NHTM, đặc biệt đối với lĩnh vực cho vay nền kinh tế. Vì vậy các NHTM cần đa dạng hóa hình thức huy động vốn và tổng hợp các công cụ sao cho công tác huy động vốn đạt hiệu quả.

1.2.3.2. Đối với nền kinh tế

Vốn huy động còn có ý nghĩa to lớn với nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vì nó đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục và để mở rộng quy mô sản xuất. NHTM thông qua hoạt động huy động vốn đã biến vốn nhàn rỗi không hoạt động thành vốn hoạt động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

1.2.3.3. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Hoạt động huy động vốn là một công cụ để NHNN thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia. Thông qua chính sách về lãi suất, tiền gửi dự trữ bắt buộc, NHNN điều chỉnh thị trường theo ý muốn của mình. Ví dụ, khi kiềm chế lạm phát, NHNN sẽ thắt chặt các quy định về tín dụng, tăng tỉ lệ dự trữ bắt buộc, giảm lãi suất...

1.2.3.4. Đối với khách hàng

Đối với khách hàng là người gửi tiền thì thông qua công tác huy động vốn, các tổ chức kinh tế cũng như người dân sẽ thu được lợi ích từ khoản vốn tạm thời nhàn rỗi của mình thông qua lãi tiền gửi mà ngân hàng trả cho họ. Hơn nữa, ngân hàng còn đảm bảo cho họ sự an toàn về khoản tiền gửi và cung cấp các dịch vụ thanh toán tiện lợi. Khách hàng là người vay, họ sẽ thỏa mãn được nhu cầu vốn để kinh doanh, chi tiêu, thanh toán mà không phải chi phí nhiều về sức lực, thời gian tìm kiếm nơi cung ứng vốn tiện lợi, chắc chắn và hợp pháp.

1.2.4. Các hình thức huy động vốn của NHTM

1.2.4.1. Huy động vốn qua nghiệp vụ nhận tiền gửi

Từ lịch sử phát triển hoạt động ngân hàng cho thấy hình thức ban đầu của hoạt động nhận tiền gửi chính là hình thức giữ và bảo quản hộ tài sản cho khách hàng, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hoạt động nhận tiền gửi ngày càng đa dạng và phong phú hơn. Người gửi tiền không chỉ đơn giản để bảo quản tài sản mà còn nhằm mục đích thu lãi từ tiền gửi hay các lợi ích khác mà ngân hàng cung cấp.

Tiền gửi là khoản mục duy nhất trên bảng cân đối tài khoản giúp phân biệt ngân hàng với các loại hình doanh nghiệp khác và cũng là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau:

❖ Tiền gửi không kỳ hạn

Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi mà khách hàng có thể rút ra bất kì lúc nào. Ngân hàng phải trả một mức lãi suất thấp hoặc không phải trả lãi cho số tiền gửi này tùy theo chính sách quản lý lãi suất của NHTM mỗi nước hoặc trình độ cạnh tranh của mỗi ngân hàng. Tiền gửi không kỳ hạn bao gồm hai loại:

- Tiền gửi thanh toán

Đó là các khoản tiền gửi không kỳ hạn trước hết được sử dụng để tiến hành thanh toán chi trả cho các hoạt động mua bán hàng hóa, dịch vụ và cả các khoản chi phí khác phát sinh trong kinh doanh của khách hàng một cách thường xuyên, an toàn và thuận tiện. Tiền gửi thanh toán thường được bảo quản tại ngân hàng trên hai loại tài khoản : Tài khoản tiền gửi thanh toán và tài khoản tiền gửi vãng lai. Đối với các khoản 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 theo đó ngân hàng cho doanh nghiệp vay một khoản tiền nhất định và ngược lại doanh nghiệp cam kết chuyển số tiền thu được vào tài khoản này để trừ bớt nợ, do đó tài khoản này có lúc dư nợ, có lúc dư có. Nhờ có tài khoản vãng lai, các doanh nghiệp vay tiền tương đối dễ dàng đồng thời các ngân hàng theo dõi sát hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Với tính chất như vậy, giải pháp chủ yếu tăng cường nguồn vốn này không phải là yếu tố lãi suất mà là sự an toàn, thuận tiện cũng như chất lượng các dịch vụ của ngân hàng đặc biệt là dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt.

- Tiền gửi không kỳ hạn

Là khoản tiền ký gửi với mục đích an toàn tài sản không mang tính chất phục vụ thanh toán, khi cần khách hàng có thể đến ngân hàng rút ra để chi tiêu. Khác với tiền gửi thanh toán ở trên, loại tiền gửi này khách hàng không sử dụng các công cụ thanh toán không dùng tiền mặt.

❖ Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi mà khách hàng được rút ra sau một thời gian nhất định (thường là 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 1 năm, 3 năm, 5 năm...)

Mục đích của người gửi tiền là lấy lãi, tăng thu nhập và ngân hàng có thể chủ động kế hoạch hóa việc sử dụng nguồn vốn này vì tính chất có thời hạn và tương đối ổn định của nguồn vốn này. Mức lãi suất cụ thể phụ thuộc vào thời hạn trả tiền và sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng căn cứ vào mức độ an toàn của ngân hàng cũng như cung – cầu về vốn của thị trường tại thời điểm đó. Tuy nhiên để tạo tính lỏng cho loại tiền gửi có kỳ hạn và thu hút khách hàng, ngân hàng

có thể cho phép khách hàng rút trước hạn với khoản tiền phạt thích hợp (hưởng lãi suất thấp hơn quy định). Tuy không thuận lợi cho tiêu dùng bằng hình thức tiền gửi thanh toán, song tiền gửi có kỳ hạn có khung lãi suất cao hơn tiền gửi không kỳ hạn.

❖ *Tiền gửi tiết kiệm*

Tiền gửi tiết kiệm là tiền để dành của dân cư được gửi vào ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi.

Ở Việt Nam, việc phân biệt tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn chỉ có sự phân biệt rất nhỏ đó là ở chủ thể. Tiền gửi có kỳ hạn thường áp dụng cho khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, còn tiền gửi tiết kiệm dành cho khách hàng là dân cư. Trên cơ sở đó ngân hàng sẽ đưa ra các chính sách thu hút khách hàng nhằm mở rộng quy mô tiền gửi.

Lãi suất áp dụng cho loại tiền gửi này cao hơn rất nhiều so với lãi suất giao dịch trong khi đó chi phí duy trì và quản lý đối với loại tiền gửi này lại khá thấp. Các hình thức tiết kiệm bao gồm :

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

Là loại tiền gửi được thiết kế riêng cho đối tượng khách hàng là cá nhân hoặc tổ chức có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi vào ngân hàng vì mục đích sinh lời và an toàn nhưng chưa thiết lập kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai. Đây là khoản tiền gửi khách hàng có thể rút ra một phần hoặc toàn bộ vào bất cứ lúc nào song không được sử dụng các công cụ thanh toán để chi trả cho người khác. Số dư tiền gửi này không lớn, ít biến động do đó với loại tiền gửi này ngân hàng vẫn trả lãi cao hơn so với loại tiền gửi thanh toán. Đối với khách hàng khi lựa chọn hình thức tiền gửi này mục tiêu an toàn và tiện lợi quan trọng hơn mục tiêu sinh lời. Đối với ngân hàng, vì loại tiền gửi này khách hàng muốn rút bất kỳ lúc nào cũng được nên ngân hàng phải đảm bảo tồn quỹ để chi trả khi khách hàng có nhu cầu rút tiền.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

Là khoản tiền gửi có sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng về thời hạn, lãi suất. Khác với tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn được áp dụng với khách hàng cá nhân và tổ chức có nhu cầu gửi tiền với mục tiêu

an toàn, sinh lời và thiết lập được kế hoạch sử dụng khoản tiền gửi này. Đa số khách hàng sử dụng hình thức gửi tiền này là công nhân, viên chức, hưu trí. Mục tiêu quan trọng của họ khi lựa chọn hình thức này là lợi tức có được theo định kỳ, do vậy lãi suất đóng vai trò quan trọng để thu hút được đối tượng khách hàng này. Còn đối với ngân hàng thì đây là tài khoản có số dư ít biến động nhất trong các tài khoản tiền gửi và là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh đặc biệt là nghiệp vụ tín dụng. Các ngân hàng thường được áp dụng các loại tiết kiệm với kỳ hạn 3, 6, 9 tháng, 1 năm, 2 năm với mức lãi suất thích hợp từng thời kỳ theo nguyên tắc thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao (nguyên tắc này có thể thay đổi theo từng thời kỳ).

1.2.4.2. Huy động vốn qua phát hành các công cụ nợ

Giống như các doanh nghiệp khác, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ bao gồm kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng, các chứng chỉ tiền gửi trên thị trường vốn. Rất nhiều NHTM thiếu nguồn tiền gửi trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng được nhu cầu cho vay trung và dài hạn, do đó việc phát hành các công cụ nợ của NHTM được coi là nguồn vốn tương đối ổn định để sử dụng cho một mục đích nào đó của ngân hàng. Lãi suất của loại này phụ thuộc vào sự cấp thiết của việc huy động vốn nên thường cao hơn lãi suất tiền gửi có kỳ hạn thông thường.

Chứng chỉ tiền gửi là công cụ vay nợ do NHTM bán cho người gửi tiền với lãi suất nhất định và được lưu thông khi chưa đến hạn thanh toán. Người sở hữu có thể được hoàn trả hết toàn bộ số tiền gửi cộng với lãi hoặc có thể bán trên thị trường thứ cấp.

Kỳ phiếu ngân hàng là một chứng chỉ huy động vốn có mục đích, có thời hạn, người sở hữu có thể chuyển nhượng cho khách qua chứng nhận của ngân hàng, vì trên sổ kỳ phiếu có ghi tên người hưởng. Kỳ phiếu của ngân hàng được phát hành để huy động vốn từ dân cư và các tổ chức kinh tế để tạo lập nguồn vốn trung và dài hạn để tài trợ cho các hoạt động của ngân hàng.

Trái phiếu ngân hàng là giấy nhận nợ có kỳ hạn của ngân hàng đối với những người mua trái phiếu (nhà đầu tư). Trái phiếu được các NHTM hay TCTD

phát hành nhằm huy động vốn cho chính bản thân ngân hàng hoặc các TCTD có liên quan. Thời hạn của trái phiếu thường lớn hơn một năm. Lãi suất của trái phiếu thường cao hơn lãi suất của tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu. Các NHTM phát hành trái phiếu trên cơ sở nhu cầu sử dụng vốn thông qua các dự án đầu tư của các doanh nghiệp mà ngân hàng cam kết cho vay. Trái phiếu khác kỳ phiếu ở chỗ kỳ phiếu thường được sử dụng linh hoạt hơn, kỳ phiếu có thể được phát hành ở từng chi nhánh trên cơ sở được sự chấp thuận của NHTU với khung lãi suất và thời hạn phát hành riêng biệt, còn trái phiếu thường được phát hành với quy mô lớn hơn và đồng loạt trong cả hệ thống ngân hàng.

1.2.4.3. Huy động vốn qua nghiệp vụ đi vay

❖ Vay vốn từ các tổ chức tín dụng

Đây là nguồn các NHTM vay mượn lẫn nhau và vay của các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng. Các NHTM đang có dự trữ vượt yêu cầu do có sự gia tăng về khoản tiền huy động hoặc nhu cầu cho vay giảm sẽ có thể cho các NHTM khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ sẽ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo khả năng thanh khoản. Như vậy, nguồn vay mượn từ các ngân hàng khác để đáp ứng nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách cho ngân hàng mình, trong nhiều trường hợp nó bổ sung và thay thế cho nguồn vay mượn từ NHNN. Việc thực hiện quan hệ tín dụng giữa các NHTM phải được tiến hành theo nguyên tắc “đi vay và cho vay”, và phải được thỏa thuận trên cơ sở hợp đồng tín dụng, vốn vay phải đảm bảo bằng thế chấp, cầm cố (tiền mặt tại quỹ và các chứng từ có giá trị), hay NHTM đi vay có thể xin NHNN bảo lãnh để vay vốn các ngân hàng khác. Các ngân hàng đi vay phải áp dụng đầy đủ các quy chế dự trữ bắt buộc và an toàn vốn, phải có tiền gửi thanh toán hoạt động thường xuyên tại NHNN.

❖ Vay NHNN (vay NHTU)

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán) NHTM thường vay NHNN. Hình thức cho vay chủ yếu của NHNN là tái chiết khấu, là việc NHTM hay NHNN thực hiện việc mua lại các giấy tờ có giá

chưa đến hạn thanh toán và đã được chiết khấu theo phương thức mua hẳn. Các thương phiếu đã được NHTM chiết khấu hoặc tái chiết khấu trở thành tài sản của ngân hàng. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này lên tái chiết khấu tại NHNN. Nghiệp vụ này làm thương phiếu của ngân hàng giảm đi và dự trữ tiền mặt hoặc tiền gửi tại NHTM tăng lên. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định, là hình thức cấp tín dụng có bảo đảm của NHNN nhằm cung ứng vốn ngắn hạn và phương tiện thanh toán cho các NHTM.

1.2.4.4. Huy động vốn qua các nguồn khác

- Nguồn ủy thác: Ngân hàng nhận làm đại lý ủy thác đầu tư cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Hiện tại có nhiều doanh nghiệp có lượng vốn để đưa vào hoạt động đầu tư, tuy nhiên họ lại thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, hoặc thiếu thông tin trên thị trường. Khi đó, họ có thể ủy thác đầu tư cho ngân hàng theo thỏa thuận. Đây là khoản vốn huy động không thường xuyên của NHTM, để nhận được các khoản vốn này, các NHTM phải lập ra các dự án cho từng đối tượng hoặc nhóm đối tượng phù hợp đối với các khoản vay.

- Nguồn trong thanh toán: Nguồn này được hình thành từ các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt như séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C... Quá trình thực hiện các nghiệp vụ trung gian, NHTM cũng tạo được một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán như vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản séc bảo chi và các khoản tiền phong tỏa do ngân hàng chấp nhận hối phiếu thanh toán.

- Nguồn khác: các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả, tiền khấu hao tài sản nhưng chưa dùng... là các nguồn vốn khác mà ngân hàng đang tạm thời chiếm dụng, không có ảnh hưởng đáng kể đến nguồn vốn cũng như hoạt động của NHTM.

1.3 Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại

1.3.1. Khái niệm hiệu quả huy động vốn của NHTM

NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ, với đặc trưng là nguồn vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, do vậy để đáp ứng nhu cầu kinh

doanh ngân hàng phải đi huy động vốn thêm từ bên ngoài. Để huy động được vốn, ngân hàng phải bỏ ra những chi phí nhất định như lãi suất trả cho khách hàng, tiền lương nhân viên, chi phí quảng cáo, chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng... để thu hút khách hàng. Do vậy, khi đánh giá hiệu quả huy động vốn, ta cần xem xét quy mô thời hạn có phù hợp với mục đích sử dụng vốn, chi phí huy động vốn có hợp lý hay không, việc huy động vốn và sử dụng vốn đã tốt hay chưa.

Do vậy, hiệu quả huy động vốn là việc đánh giá chất lượng của hoạt động huy động vốn, thể hiện qua chi phí huy động vốn, khả năng đáp ứng nguồn vốn cho hoạt động ngân hàng và mức sinh lợi được tạo ra như thế nào.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.3.2.1. Chỉ tiêu định tính

- *Sự gia tăng về tính ổn định của vốn huy động*

- Về quy mô và cơ cấu hiện tại: Quy mô huy động vốn là khối lượng vốn huy động mà ngân hàng huy động được trong một khoảng thời gian nhất định. Quy mô nguồn vốn là một trong những thước đo quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hiệu quả hoạt động huy động vốn. Điều đó cho thấy ngân hàng đã thành công khi thu hút được nhiều khách hàng biết đến ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra ngân hàng phải có một cơ cấu vốn hợp lý, điều đó thể hiện bởi sự cân đối giữa vốn huy động ngắn hạn với dài hạn, sự cân đối giữa vốn nội tệ và ngoại tệ.

- Sự tăng trưởng vốn huy động về số lượng và thời gian: Vốn huy động phải có sự tăng trưởng về số lượng để có thể thỏa mãn các nhu cầu về khối lượng vốn tín dụng, thanh toán, cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng gia tăng của ngân hàng. Đồng thời, vốn huy động cũng phải có sự ổn định về mặt thời gian, vì nếu ngân hàng đó huy động được một khối lượng vốn lớn nhưng không ổn định, thường xuyên có một lượng tiền lớn được rút ra, ngân hàng sẽ luôn phải đối mặt với tình trạng mất khả năng thanh toán nếu cho vay và đầu tư quá nhiều. Như vậy hiệu quả huy động vốn sẽ không cao. Ngược lại, nếu nguồn vốn huy động là ổn định, ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần lớn số vốn đó vào hoạt động kinh doanh có thu nhập cao. Khi đó hiệu quả huy động vốn sẽ là rất cao.

- Cơ cấu nguồn vốn phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn: Sự biến đổi về cơ cấu nguồn vốn sẽ ảnh hưởng đến cơ cấu cho vay, đầu tư và kéo theo sự thay đổi trong lợi nhuận, rủi ro của hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy xu hướng biến đổi cơ cấu huy động vốn phải đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn trong tương lai như cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay nội tệ, ngoại tệ...

- *Khả năng điều hành lãi suất và tiết kiệm chi phí huy động vốn*

- Lãi suất huy động: Lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn một lãi suất cao, người đi vay lại muốn một lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò là cầu nối giữa hai đối tượng trên, ngân hàng phải tìm cách đáp ứng được lợi ích của các bên nhưng vẫn phải đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Vì vậy, trong huy động vốn mỗi ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động vốn bình quân là thấp nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với mức lãi suất được chấp nhận trên thị trường. Mặt khác, cùng với một mức chi phí trả lãi bình quân, sự đa dạng hóa trong lãi suất cho phù hợp với mỗi hình thức cho vay là cần thiết. Sự đa dạng hóa làm tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà ngân hàng đưa ra. Nếu chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả ngân hàng sẽ tối thiểu hóa về chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn.

- Chi phí khác: Bên cạnh chi phí chính là chi phí trả lãi, trong quá trình huy động vốn còn có chi phí trả lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí in ấn phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí quảng cáo... Nếu ngân hàng giảm chi phí huy động bằng cách hạ lãi suất thì việc huy động vốn sẽ gặp rất nhiều khó khăn vì không thể cạnh tranh được với các ngân hàng khác. Do vậy chỉ có cách là giảm thiểu các chi phí khác và giữ nguyên lãi suất huy động thì ngân hàng mới có thể thực hiện tốt kế hoạch huy động vốn của mình.

- *Sự đa dạng hóa các hình thức huy động*

- Số lượng các công cụ huy động: Tùy theo đặc điểm kinh doanh mà mỗi ngân hàng áp dụng một hệ thống các công cụ khác nhau trong quá trình huy động vốn. Số lượng các công cụ này tùy thuộc vào mỗi ngân hàng và nó phản ánh khả năng cạnh tranh hay năng lực của mỗi ngân hàng. Chỉ có những ngân hàng có hoạt

động kinh doanh đa dạng, phong phú, có trình độ nhân viên cao, năng lực quản lý tốt mới có đủ điều kiện phát triển nhiều loại hình công cụ huy động vốn khác nhau.

- Sự đa dạng về kỳ hạn và loại tiền tệ được sử dụng thể hiện khả năng huy động các nguồn vốn với các kỳ hạn khác nhau trong đó có cả ngoại tệ, nội tệ với mức lãi suất khác biệt tương ứng sao cho người gửi tiền chấp nhận được và cảm thấy hợp lý. Ngân hàng đạt được cơ cấu về kỳ hạn và loại tiền mong muốn để đáp ứng tối đa các nhu cầu sử dụng vốn, tránh tình trạng thừa vốn ngắn hạn, thiếu vốn trung dài hạn, thừa vốn nội tệ, thiếu vốn ngoại tệ.

- *Một số chỉ tiêu khác*

Hiệu quả công tác huy động vốn còn được đánh giá qua một số chỉ tiêu sau:

- Mức độ thuận tiện khách hàng: Được đánh giá qua các thủ tục gửi tiền, rút tiền, các dịch vụ kèm theo của ngân hàng, có tiết kiệm được thời gian và chi phí của khách hàng hay không.

- Thời gian để huy động một số lượng vốn nhất định: Thời gian huy động vốn nhanh, đảm bảo được các mục tiêu và kế hoạch của ngân hàng đề ra thể hiện công tác huy động vốn đạt hiệu quả cao, uy tín của ngân hàng. Đồng thời cũng thể hiện tiềm lực, thế mạnh của ngân hàng trên thị trường. Ngoài ra còn một số chỉ tiêu khác như số lượng vốn bị rút ra trước hạn, kỳ hạn thực tế của nguồn vốn...

1.3.2.2. Chỉ tiêu định lượng

- *Chỉ tiêu 1: Tốc độ tăng trưởng quy mô của tổng nguồn vốn huy động*

$$\text{Tốc độ tăng NVHĐ} = \frac{(\text{Tổng NVHĐ kỳ này} - \text{Tổng NVHĐ kỳ trước})}{\text{Tổng NVHĐ kỳ trước}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh sự tăng trưởng nguồn vốn huy động của NHTM. Nếu tỷ lệ này lớn hơn 100%, chứng tỏ quy mô, khối lượng vốn huy động của ngân hàng kỳ này được mở rộng hơn so với kỳ trước, tương ứng với kết quả là số phần trăm vượt bậc của kỳ này so với kỳ trước. Việc mở rộng quy mô huy động vốn một cách liên tục cộng với tốc độ tăng trưởng vốn huy động ngày càng cao sẽ chứng tỏ quy mô hoạt động của ngân hàng ngày càng lớn, hiệu quả huy động vốn của ngân hàng đang được cải thiện và nâng cao.

- *Chỉ tiêu 2: Cơ cấu nguồn vốn huy động*

$$\text{Tỷ trọng từng NVHĐ} = \frac{\text{Vốn huy động loại } i}{\text{Tổng NVHĐ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa các loại vốn huy động trong tổng NVHĐ, NVHĐ loại nào nhiều nhất, NVHĐ loại nào ít nhất. Từ đó, thấy sự phù hợp cân đối giữa các loại nguồn vốn huy động trong tổng NVHĐ hay chưa. Cơ cấu vốn cần đa dạng, cân đối trong đó cần đảm bảo một tỷ lệ hợp lý giữa vốn huy động ngắn hạn so với trung dài hạn, giữa nội tệ và ngoại tệ...

- *Chỉ tiêu 3: Chi phí trả lãi bình quân*

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tổng NVHĐ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh số tiền mà ngân hàng phải bỏ ra cho một đồng vốn huy động được. Nếu chi phí trả lãi bình quân giảm theo từng năm, kèm theo sự tăng trưởng về quy mô vốn huy động chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đạt được những hiệu quả nhất định.

- *Chỉ tiêu 4: Chỉ tiêu chi phí huy động vốn trên tổng chi phí*

$$\text{Tỷ lệ chi phí huy động vốn trên tổng chi phí} = \frac{\text{Chi phí huy động vốn}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này đánh giá chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí hoạt động. Tỷ lệ này càng thấp cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng càng hiệu quả.

- *Chỉ tiêu 5: Chỉ tiêu tổng nguồn vốn huy động trên tổng dư nợ*

$$\text{Tổng nguồn vốn huy động trên tổng dư nợ} = \frac{\text{Tổng NVHĐ}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết nguồn vốn huy động có đủ để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng hay không, phản ánh sự cân đối giữa nguồn vốn huy động được với hoạt động tín dụng, đầu tư.

Nếu hệ số này >1 phản ánh NVHĐ thừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

Nếu hệ số này <1 phản ánh NVHĐ không đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

Nếu hệ số này $= 1$ phản ánh NVHĐ vừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.3.3.1. Các nhân tố khách quan

- *Pháp luật và chính sách của Nhà nước*

Hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn của NHTM nói riêng luôn chịu sự kiểm soát chặt chẽ của Nhà nước do vai trò quan trọng hàng đầu và khả năng tác động đến mọi lĩnh vực trong nền kinh tế. Trên thực tế, các ngân hàng chịu sự tác động của rất nhiều luật lệ, chính sách và quy định của Chính phủ và NHNN như luật các TCTD, luật kinh tế, luật dân sự... Huy động vốn của ngân hàng cũng chịu sự chi phối của các quy định về tỷ lệ tiền gửi, tiền vay và vốn khác so với vốn chủ sở hữu, so với tổng tài sản, quy định về phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, cổ phiếu. Ngoài ra, huy động vốn của ngân hàng còn chịu sự tác động mạnh mẽ của chính sách tiền tệ quốc gia do NHNN thực hiện. Khi nền kinh tế có lạm phát cao, NHNN sẽ thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt thông qua việc tăng dự trữ bắt buộc hoặc tăng lãi suất chiết khấu, điều này làm giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, và do đó khả năng huy động của ngân hàng bị hạn chế. Ngược lại, khi NHNN muốn tăng lượng tiền trong lưu thông, họ sẽ thực hiện chính sách tiền tệ mở rộng qua việc giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc hoặc giảm lãi suất chiết khấu cho các NHTM, khuyến khích các NHTM huy động vốn phục vụ cho tín dụng và đầu tư.

- *Môi trường kinh tế - xã hội*

Môi trường kinh tế xã hội có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của NHTM. Khi nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao thì ngân hàng có điều kiện gia tăng số vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và người dân, vì đây là thời kỳ các tổ chức kinh tế làm ăn phát đạt, người dân có thu nhập cao hơn nên lượng tiền giành cho tiết kiệm cũng tăng. Tốc độ tăng trưởng cao cũng làm nhu cầu vốn trong nền

kinh tế tăng mạnh, lãi suất cho vay tăng làm lãi suất huy động tăng là động lực và điều kiện thuận lợi cho ngân hàng đẩy mạnh công tác huy động vốn. Mặt khác, khi nền kinh tế suy thoái rơi vào khủng hoảng sẽ kéo theo sự sụt giảm thu nhập của các tổ chức kinh tế và người dân, làm giảm lượng tiền gửi vào ngân hàng và giảm khả năng huy động vốn. Ngoài ra, chính sách huy động vốn của NHTM còn chịu tác động của các nhân tố như tỷ lệ lạm phát, tỷ giá của đồng tiền. Nếu lạm phát tăng cao người dân sẽ có nhu cầu chi tiêu nhiều hơn kéo theo hiện tượng rút tiền ồ ạt làm hoạt động huy động vốn của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Nếu tỷ giá giảm, người dân sẽ có xu hướng tiết kiệm bằng nội tệ nhiều hơn, khi đó ngân hàng thuận lợi trong việc huy động vốn nội tệ nhưng việc huy động vốn ngoại tệ gặp khó khăn làm cho cơ cấu nguồn vốn bất hợp lý.

- *Môi trường cạnh tranh*

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng có sự tham gia của nhiều loại hình ngân hàng như giữa các ngân hàng với các định chế tài chính như bảo hiểm, công ty tài chính..., giữa ngân hàng trong nước với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Với sự phát triển cùng mạng lưới rộng khắp, các định chế tài chính này cũng thu hút được một lượng vốn lớn. Sự cạnh tranh gay gắt này càng làm cho công tác huy động vốn khó khăn hơn, đòi hỏi các ngân hàng phải nhanh chóng thích nghi với cơ chế thị trường và đưa ra những sản phẩm dịch vụ tốt phục vụ khách hàng.

- *Tâm lý thói quen của người gửi tiền*

Tại các nước đang phát triển, người dân có thói quen thực hiện giao dịch bằng tiền mặt là chủ yếu, họ ít mở tài khoản thanh toán tại ngân hàng, một phần là do thói quen thanh toán, một phần là do hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt của các ngân hàng ở các nước này chưa phát triển. Thói quen tiết kiệm của người dân cũng ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng. Nếu người dân quen tiết kiệm bằng cách cất trữ tiền mặt hoặc vàng tại nhà thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong huy động vốn. Ngược lại, khi người dân có nhu cầu đảm bảo an toàn đồng thời sinh lãi cho tài sản họ sẽ có nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng tạo thuận lợi cho ngân hàng trong việc huy động vốn.

1.3.3.2. Các nhân tố chủ quan

- *Chiến lược kinh doanh của ngân hàng*

Mỗi ngân hàng có một chiến lược kinh doanh riêng, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động của bản thân ngân hàng và điều kiện môi trường kinh doanh. Do đó việc huy động vốn có thể được mở rộng hoặc thu hẹp, cơ cấu nguồn vốn có thể được thay đổi về tỷ lệ các loại nguồn vốn huy động, chi phí huy động vốn có thể tăng hoặc giảm. Chiến lược kinh doanh của mỗi NHTM nếu lựa chọn đúng đắn, các nguồn vốn được khai thác tối đa thì công tác huy động vốn của ngân hàng sẽ đạt hiệu quả cao.

- *Các hình thức huy động vốn, chất lượng các dịch vụ do ngân hàng cung cấp và hệ thống mạng lưới*

Ngân hàng có thể huy động vốn từ nhiều hình thức như huy động vốn từ tài khoản tiền gửi của khách hàng, phát hành các giấy tờ có giá... Việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn có ảnh hưởng lớn đến khối lượng vốn huy động của ngân hàng. Đối với từng loại tiền gửi như tiền gửi tiết kiệm thì việc đa dạng hóa về thời hạn theo mục đích gửi tiền của khách hàng sẽ làm tăng khả năng chủ động gửi tiền của khách hàng. Đối với tiền gửi thanh toán, ngân hàng cung cấp nhiều dịch vụ miễn phí hoặc chỉ phải trả mức phí thấp phục vụ tốt nhất cho nhu cầu của khách hàng... Chính sách sản phẩm dịch vụ là chính sách trọng điểm trong công tác huy động vốn của các NHTM. Ngoài ra, mạng lưới ngân hàng rộng khắp sẽ huy động được tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư.

- *Chính sách lãi suất huy động của ngân hàng*

Chính sách lãi suất là một trong những chính sách quan trọng nhất hỗ trợ cho công tác huy động vốn của NHTM. Nếu khách hàng đánh giá các ngân hàng có cùng một hệ số an toàn và các dịch vụ tiện ích tương đương nhau thì họ sẽ chọn ngân hàng nào có lãi suất cao hơn để gửi tiền. Vì vậy, để có thể vừa thu hút được vốn, vừa đảm bảo được sự cạnh tranh với ngân hàng khác thì các NHTM phải thường xuyên theo dõi thông tin đặc biệt là sự biến động của lãi suất trên thị trường và ngay trên địa bàn hoạt động để có thể điều chỉnh kịp thời phù hợp.

- *Cơ sở vật chất, công nghệ và cán bộ nhân viên ngân hàng*

Khách hàng luôn muốn giao dịch kinh doanh với các ngân hàng có trụ sở kiên cố và bề thế, có công nghệ hiện đại, có đội ngũ cán bộ công nhân viên nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao. Do đó, các NHTM không ngừng đầu tư hiện đại hóa công nghệ, nâng cấp cơ sở hạ tầng, thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên. Việc đổi mới công nghệ cao sẽ giúp cho ngân hàng đẩy nhanh tốc độ giao dịch, đảm bảo được độ chính xác và an toàn cao. Về trình độ nghiệp vụ nhân viên ngân hàng càng cao thì các thao tác nghiệp vụ trong quá trình giao dịch sẽ được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả, mang lại sự hài lòng cho khách hàng, từ đó giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng, có điều kiện mở rộng kinh doanh và giảm bớt chi phí hoạt động. Ngoài ra, thái độ phục vụ khách hàng nhiệt tình, giao tiếp lịch sự, nhã nhặn sẽ để lại ấn tượng tốt đối với khách hàng, khách hàng sẽ tìm đến giao dịch, gửi tiền ngày càng đông.

- *Mức độ thâm niên và uy tín của ngân hàng*

Trên thực tế, khách hàng thường tin tưởng vào những ngân hàng có thời gian hoạt động lâu dài hơn là những ngân hàng mới thành lập. Mặc dù không phải tất cả các ngân hàng có thâm niên hoạt động lâu hơn thì đều tốt hơn, mà với ngân hàng hoạt động lâu năm, khách hàng có thể hiểu rõ về ngân hàng đó để gửi tiền như: Uy tín, thế lực trên thị trường, có nguồn vốn, khả năng thanh toán chi trả... Do đó, những ngân hàng đã tạo dựng được hình ảnh riêng cho mình đã là một lợi thế rất lớn trong việc thu hút nguồn vốn huy động từ khách hàng. Sự tin tưởng của khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng vốn huy động và tiết kiệm chi phí huy động từ đó giúp ngân hàng chủ động hơn trong kinh doanh.

CHƯƠNG 2**THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP
ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY NAM
QUẢNG NINH****2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh****2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh BIDV TNQN**

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam ra đời năm 1957 theo quyết định số 177/TTg ngày 26/04/1957 của Thủ tướng Chính phủ. Từ ngày thành lập BIDV được biết đến với bốn tên gọi như sau:

- Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam kể từ ngày thành lập 26/04/1957.
- Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam kể từ ngày 24/06/1981.
- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam kể từ ngày 14/11/1990.
- Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam kể từ ngày 27/04/2012 cho đến nay.

BIDV là một trong những ngân hàng của Việt Nam được ra đời sớm nhất với 12 chi nhánh và 200 cán bộ công nhân viên từ những ngày đầu thành lập. Hiện nay BIDV đã không ngừng trưởng thành và phát triển với 118 chi nhánh và 500 điểm giao dịch trên toàn quốc. Về quy mô, BIDV hiện là một trong các ngân hàng TMCP Việt Nam có quy mô lớn nhất về vốn điều lệ và tổng tài sản, tính đến hết ngày 30/06/2012 tổng tài sản của BIDV đạt 444 nghìn tỷ VNĐ. Để đáp ứng nhu cầu hội nhập, BIDV đang chuyển hướng cơ cấu tổ chức theo mô hình của một Tập đoàn Tài chính – Ngân hàng đa sở hữu, kinh doanh đa lĩnh vực trên cơ sở giữ vững vị trí đứng đầu về lĩnh vực đầu tư phát triển. BIDV đang ngày càng khẳng định thương hiệu trong niềm tin của công chúng. Hoạt động kinh doanh phát triển ổn định, chất lượng tín dụng được bảo đảm, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng đã đánh dấu bước chuyển biến rõ rệt, hiệu quả thiết thực góp phần không nhỏ khẳng định thương hiệu BIDV trên thị trường.

Được thành lập vào ngày 21/10/1960, Chi nhánh Ngân hàng Kiến thiết Ưông Bí, tiền thân của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh ban đầu chỉ có 6 cán bộ. Nhiệm vụ của chi nhánh lúc đó là quản lý và cấp phát vốn đầu tư xây dựng cơ bản Nhà nước, khôi phục, xây dựng và phát triển kinh tế văn hóa, xã hội địa bàn Ưông Bí và các huyện phía Đông tỉnh Quảng Ninh mà trước mắt và quan trọng nhất là cấp phát vốn đầu tư xây dựng công trình nhà máy điện Ưông Bí, các mỏ than khu vực Ưông Bí, Đông Triều. Quá trình xây dựng, trưởng thành và phát triển của chi nhánh có thể chia thành 4 giai đoạn lớn:

- *Giai đoạn 1: Từ ngày thành lập đến tháng 6 năm 1981*

Chi nhánh Ngân hàng Kiến thiết Ưông Bí trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Kiến thiết Quảng Ninh, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam là cơ quan chức năng tài chính quản lý và cấp phát vốn đầu tư xây dựng cơ bản Nhà nước.

- *Giai đoạn 2: Từ tháng 6 năm 1981 đến tháng 11 năm 1990*

Ngày 24/06/1981, Hội đồng Chính phủ có quyết định 259/CP chuyển Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam trực thuộc Bộ Tài chính sang trực thuộc NHNN Việt Nam và thành lập Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam, theo đó Chi nhánh Ngân hàng Kiến Thiết Ưông Bí lấy tên là Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Ưông Bí trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Quảng Ninh, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam.

- *Giai đoạn 3: Từ tháng 11 năm 1990 đến hết năm 1994*

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định số 401/CT chuyển Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam thành Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Ưông Bí chuyển thành Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Ưông Bí, trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Quảng Ninh, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Trong giai đoạn này, cùng với toàn ngành chi nhánh thực hiện hai nhiệm vụ cấp phát vốn đầu tư xây dựng cơ bản Nhà nước và kinh doanh ngân hàng về tín dụng, tiền tệ và dịch vụ ngân hàng.

- *Giai đoạn 4: Từ đầu năm 1995 đến nay*

Trong quá trình sắp xếp lại chi nhánh theo quyết định 888/2005/QĐ-NHNN ngày 16/06/2005 của NHNN Việt Nam, của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, chi nhánh cấp 2 Uông Bí và chi nhánh cấp 2 Đông Triều chính thức được hợp nhất lại để nâng cấp lên thành chi nhánh cấp 1 Uông Bí trực thuộc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam từ ngày 01/11/2006. Ngày 28/09/2007, chính thức đổi tên thành Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Tây Nam Quảng Ninh.

Đến ngày 01/05/2012 theo quyết định số 30/QĐ-HĐQT của Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc thành lập chi nhánh, sở giao dịch trực thuộc Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trên cơ sở chuyển đổi mô hình hoạt động, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh đã đổi tên thành Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh. Đây là bước ngoặt quan trọng của chi nhánh trong quá trình phát triển theo lộ trình tái cơ cấu, hội nhập và chiến lược phát triển kinh doanh của BIDV nhằm đáp ứng nhu cầu ngày một đa dạng, phong phú và khắt khe của thị trường.

- ❖ *Những thuận lợi*

- Thành phố Uông Bí nằm ở Tây Nam tỉnh Quảng Ninh: Phía Bắc giáp huyện Lục Ngạn, tỉnh Bắc Giang, phía Nam giáp huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng, phía Đông giáp huyện Hoàn Bô và huyện Yên Hưng, tỉnh Quảng Ninh, phía Tây giáp huyện Đông Triều, tỉnh Quảng Ninh. Thành phố Uông Bí nằm trong vùng tam giác động lực phát triển miền Bắc là Hà Nội – Hải Phòng – Quảng Ninh, có mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt và đường thủy rất thuận tiện cho việc giao lưu, tiêu thụ hàng hóa, mở rộng giao dịch kinh doanh, tạo cơ sở cho việc phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh. Các doanh nghiệp tư nhân dần dần được mở và họ đã trở thành những khách hàng lớn cho hoạt động huy động vốn và cho vay của ngân hàng.

- Thành phố có tỷ lệ lao động công nghiệp và nông nghiệp khu vực nội thị là 90,7%. Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân trong 5 năm trở lại đây là

17%/năm và thu nhập bình quân đầu người là 1.465 USD/người/năm, đây là cơ hội cho ngân hàng trong việc thu hút nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư.

- Thành phố Uông Bí có khu thắng cảnh nổi tiếng Yên Tử, là nơi ra đời dòng Thiền Trúc Lâm Việt Nam, có nhiều chùa và di tích văn hóa thu hút hàng triệu lượt khách du lịch vào mùa xuân hàng năm. Đây là những tiềm năng nổi trội, tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế du lịch, dịch vụ của thành phố cũng như tỉnh Quảng Ninh. Trên địa bàn thành phố Uông Bí có các danh thắng như Lũng Xanh, hồ Yên Trung với nhiều tiềm năng đang được triển khai phát triển 2 dự án Sen Vàng và Sen Bạc với số vốn đầu tư ước tính lên đến gần 10.000 tỷ đồng nằm trong quần thể của khu di tích – danh thắng Yên Tử, là cơ hội đối với ngân hàng trong việc cho vay đầu tư.

- Ngoài ra thành phố có nguồn tài nguyên khoáng sản than rất lớn đang được khai thác. Mỏ than Vàng Danh, Bạch Thái Bưởi được khai thác từ thời thuộc địa, những năm gần đây có thêm nhiều mỏ và công ty than được thành lập: Công ty than Nam Mẫu, Công ty than Uông Bí với nhiều Công ty thành viên như Công ty than Hồng Thái, Đồng Vông... sản lượng than khai thác liên tục tăng trưởng. Đây là ngành công nghiệp quan trọng thúc đẩy các ngành công nghiệp điện, cơ khí, sản xuất vật liệu xây dựng phát triển.

- Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đặt hội sở chính tại 430 – Quang Trung – Uông Bí – Quảng Ninh tại trung tâm thành phố nên rất thuận lợi cho việc thu hút khách hàng và quảng bá sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

- Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, hợp lý, mềm dẻo, tạo thuận lợi và lòng tin cho khách hàng đến gửi tiền cũng như đến vay vốn đồng thời giữ uy tín và niềm tin cho khách hàng. Chi nhánh đã thực hiện tốt nhiệm vụ mà Giám đốc ngân hàng đề ra là mở rộng việc thanh toán không dùng tiền mặt nhằm thu hút vốn trong xã hội, phục vụ mục đích “đi vay để cho vay” của ngân hàng. Cùng với đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, nghiệp vụ thành thạo, có khả năng tiếp thu ứng dụng công nghệ mới, có ý thức học tập phấn đấu vươn lên, giữ vững đạo đức, tác phong nghề nghiệp tạo được niềm tin với khách hàng.

Với tất cả những điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội của thành phố Uông Bí, địa bàn kinh doanh của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh như trên, đã tạo điều kiện rất thuận lợi trong việc kinh doanh của chi nhánh. Thúc đẩy các loại hình dịch vụ kinh doanh đối với các tổ chức cũng như đối với các cá nhân.

❖ *Những khó khăn*

- Thành phố Uông Bí mới được thành lập vào năm 2011 là một thành phố nhỏ trực thuộc tỉnh Quảng Ninh, diện tích đất tự nhiên có hạn, dân số ít, ngành nghề phát triển chưa rộng nên thị trường cho vay và huy động vốn còn hạn chế.

- Nền kinh tế tại thành phố có phát triển nhưng chưa cao, bên cạnh việc tập trung vào ngành khai thác khoáng sản than, hải sản ở những nơi trọng điểm thì vẫn còn một số vùng miền chưa phát triển, mang tính thuần nông chủ yếu vẫn là tự sản, tự tiêu do đó việc đầu tư cho người nông dân còn gặp nhiều khó khăn.

- Là nơi gần biển nên thiên tai xảy ra có ảnh hưởng đến địa bàn thành phố gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, khó khăn trong việc huy động vốn, khó khăn trong việc thu nợ.

- Biến động của nền kinh tế cũng gây ảnh hưởng đến địa bàn, lạm phát tăng thì giá cả hàng hóa cũng liên tục biến động, hàng hóa có thể bị ứ đọng bán được ít hay không bán được làm ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của người dân trên địa bàn khiến họ không giám mạnh dạn vay vốn để mở rộng hoạt động.

- Thói quen gửi tiền vào ngân hàng của người dân còn chưa nhiều, họ có thể tích trữ vàng hay đầu tư vào động sản, đặc biệt là người dân ở vùng cao thường ít gửi tiền tại ngân hàng. Món vay của người dân còn nhỏ lẻ làm cho chi phí giao dịch của ngân hàng cao, mà chủ yếu là món vay từ các tổ chức kinh tế phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư...

2.1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng nghiệp vụ tại Chi nhánh BIDV TNQN

2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức

Hiện nay, cơ cấu tổ chức Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh bao gồm 93 cán bộ nhân viên, trong đó nhân viên chính thức biên chế là 82 người, 100% tốt nghiệp Đại học, còn lại 11 người là nhân viên hợp đồng bao gồm bảo vệ, lái xe, tạp

vụ. Chi nhánh gồm các phòng ban như sau: Ban Giám đốc có 3 người trong đó có 01 Giám đốc, 02 Phó Giám đốc, và mô hình hiện tại của chi nhánh cụ thể như sau:

1- Khối quan hệ khách hàng gồm có: Phòng quan hệ khách hàng cá nhân, phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp.

2- Khối quản lý rủi ro gồm có: Phòng quản lý rủi ro.

3- Khối tác nghiệp gồm có: Phòng dịch vụ khách hàng, tổ quản lý và dịch vụ kho quỹ, tổ quản trị tín dụng.

4- Khối quản lý nội bộ gồm có: Phòng kế hoạch tổng hợp, phòng Tài chính kế toán, phòng tổ chức hành chính, tổ điện toán.

5- Khối trực thuộc gồm:

Phòng Giao dịch Đông triều: 58 Hoàng Hoa Thám, thị trấn Mạo Khê, huyện Đông Triều, tỉnh Quảng Ninh.

Phòng Giao dịch Quảng Yên: 92 Lê Lợi, phường Quảng Yên, thị xã Quảng Yên, tỉnh Quảng Ninh.

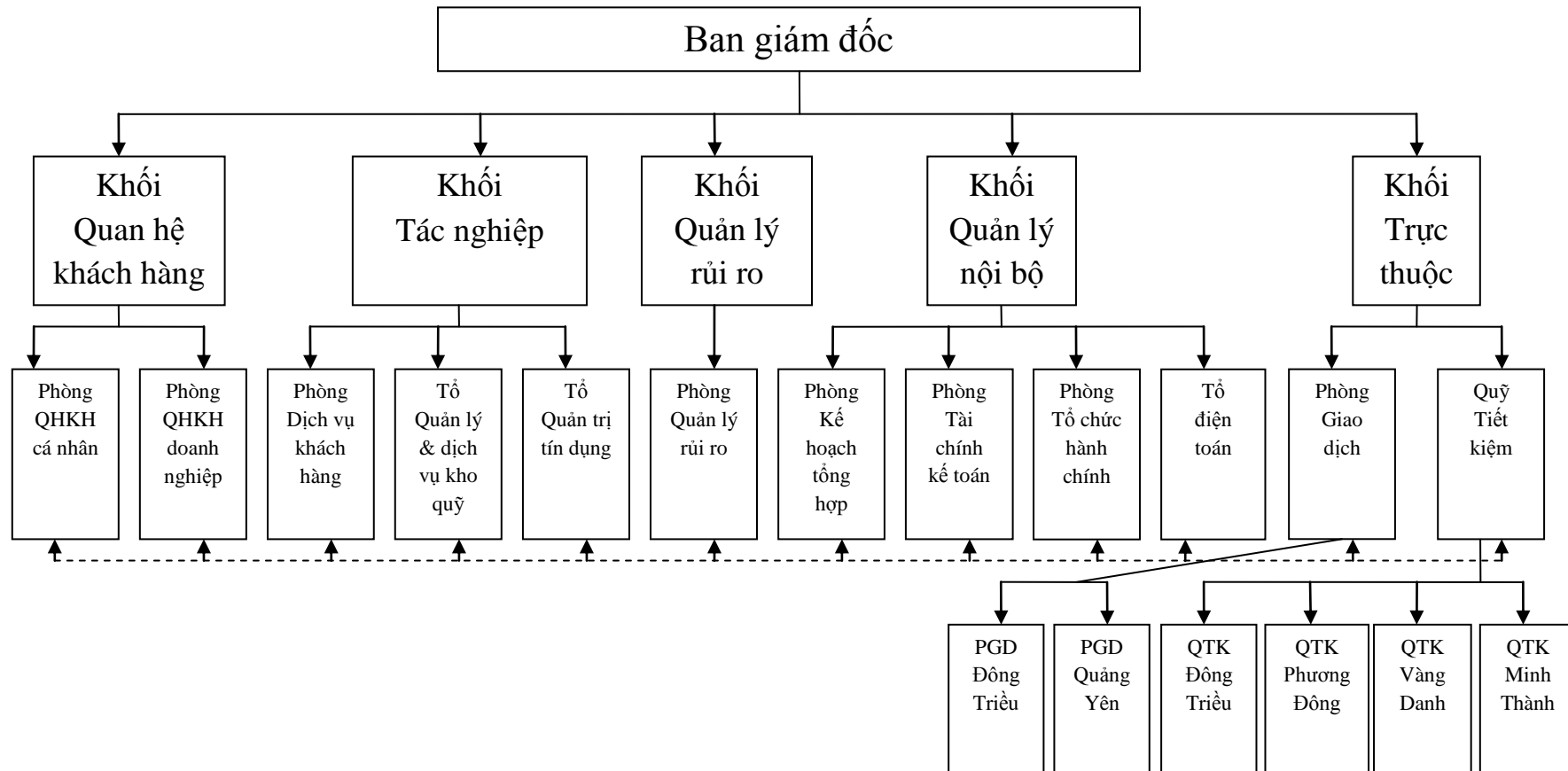
Quỹ Tiết kiệm thị trấn Đông Triều: 136 Nguyễn Bình, thị trấn Đông triều, huyện Đông triều, tỉnh Quảng Ninh.

Quỹ Tiết kiệm Phương Đông: Bưu điện Phương Đông, phường Phương Đông, thành phố Uông Bí, tỉnh Quảng Ninh.

Quỹ Tiết kiệm Vàng Danh: Bưu điện Vàng Danh, phường Vàng Danh, thành phố Uông Bí, tỉnh Quảng Ninh.

Quỹ Tiết kiệm Minh Thành: Thôn Lâm Sinh 2, phường Minh Thành, thị xã Quảng Yên, tỉnh Quảng Ninh.

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh



(Nguồn: Phòng kế hoạch tổng hợp)

Cán bộ công nhân viên của chi nhánh không ngừng tự trau dồi và nâng cao trình độ nghiệp vụ, luôn luôn ý thức trách nhiệm, tâm huyết, tận tụy với công việc, không quản khó khăn, giờ giấc nhằm phục vụ một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng và qua đó thực hiện thành công kế hoạch kinh doanh của mình.

2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

❖ Phòng quan hệ khách hàng cá nhân

- Tham mưu, đề xuất chính sách, kế hoạch phát triển quan hệ với khách hàng.

- Trực tiếp tiếp thị và bán sản phẩm.

- Tham gia đề xuất, xây dựng sản phẩm mới, cải tiến nâng cao chất lượng tiện ích các sản phẩm, dịch vụ đã có.

- Theo dõi, quản lý tình hình hoạt động của khách hàng, kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay, tài sản đảm bảo nợ vay.

❖ Phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp

- Tham mưu, đề xuất chính sách, kế hoạch phát triển quan hệ với khách hàng.

- Trực tiếp tiếp thị và bán sản phẩm.

- Tham gia đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng doanh nghiệp nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu thụ.

- Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao.

- Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền.

- Tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước, trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, các Bộ ngành.

- Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề hướng khắc phục.

❖ Phòng dịch vụ khách hàng

- Trực tiếp quản lý tài khoản và giao dịch với khách hàng.

- Chịu trách nhiệm kiểm tra tính pháp lý, tính đầy đủ, đúng đắn của các chứng từ giao dịch.

- Thực hiện công tác phòng chống rửa tiền đối với các giao dịch phát sinh theo quy định của Nhà nước và của BIDV.

- Trực tiếp thực hiện tác nghiệp các giao dịch tài trợ thương mại với khách hàng, phối hợp với các phòng liên quan để tiếp thị, tiếp cận phát triển khách hàng, giới thiệu và bán các sản phẩm về tài trợ thương mại.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Giám đốc chi nhánh.

❖ *Tổ quản lý và dịch vụ kho quỹ*

- Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/ nhập quỹ.

- Chịu trách nhiệm đề xuất, tham mưu với Giám đốc chi nhánh về các biện pháp, điều kiện đảm bảo an toàn kho, quỹ và an ninh tiền tệ.

❖ *Tổ quản trị tín dụng*

- Trực tiếp thực hiện tác nghiệp và quản trị cho vay, bảo lãnh đối với các khách hàng theo quy định, quy trình của BIDV và của chi nhánh.

- Thực hiện tính toán trích lập dự phòng rủi ro.

- Chịu trách nhiệm hoàn toàn về an toàn trong tác nghiệp của phòng.

❖ *Phòng quản lý rủi ro*

- Tham mưu đề xuất chính sách, biện pháp phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng.

- Quản lý, giám sát, phân tích đánh giá rủi ro tiềm ẩn đối với danh mục tín dụng của chi nhánh.

- Đầu mối đề xuất trình Giám đốc kế hoạch giảm nợ xấu của chi nhánh. Giám sát việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro. Thực hiện quản lý nợ xấu.

❖ *Phòng kế hoạch tổng hợp*

- Thu thập thông tin phục vụ công tác kế hoạch tổng hợp.

- Tham mưu, xây dựng kế hoạch phát triển và kế hoạch kinh doanh.

- Đề xuất và tổ chức thực hiện điều hành nguồn vốn.

- Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ với khách hàng.

❖ *Phòng tài chính kế toán*

- Phản ánh kịp thời chính xác các nghiệp vụ kế toán phát sinh.
- Thực hiện tính đúng, tính đủ các khoản thu nhập, chi phí, lỗ lãi.
- Hỗ trợ cho Phó Giám đốc phụ trách kế toán và Giám đốc chi nhánh.
- Trực tiếp điều hành công tác đối ngoại và dịch vụ chuyển tiền từ nước ngoài về và ngược lại.

❖ *Phòng tổ chức hành chính*

- Đầu mối tham mưu, đề xuất, giúp việc Giám đốc về triển khai thực hiện công tác tổ chức nhân sự và phát triển nguồn nhân lực tại chi nhánh.
- Thực hiện công tác quản lý cán bộ và quản lý lao động.
- Thực hiện công tác văn thư theo quy định.
- Đầu mối tổ chức hoặc đại diện cho chi nhánh trong quan hệ giao tiếp, đón tiếp các tổ chức, cá nhân trong, ngoài hệ thống BIDV.

❖ *Tổ điện toán*

- Quản lý mạng, kiểm soát theo quy định của Giám đốc, quản lý hệ thống máy móc thiết bị tin học tại chi nhánh.
- Hướng dẫn đào tạo, hỗ trợ các đơn vị trực thuộc chi nhánh vận hành hệ thống tin học phục vụ kinh doanh, quản trị điều hành chi nhánh.

❖ *Phòng giao dịch*

- Là đại diện theo ủy quyền của chi nhánh để thực hiện cung cấp các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng cho khách hàng, xử lý các vấn đề phát sinh trong giao dịch với khách hàng.
- Trực tiếp giao dịch với khách hàng, chịu trách nhiệm thực hiện marketing, tư vấn cho khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

❖ *Quỹ tiết kiệm*

- Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ theo phạm vi uỷ quyền.
- Trực tiếp giao dịch với khách hàng.
- Huy động vốn: nhận tiền gửi của khách hàng, phát hành giấy tờ có giá bằng Việt Nam đồng, ngoại tệ của các cá nhân và tổ chức.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Giám đốc chi nhánh.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh BIDV TNQN trong những năm gần đây

2.1.3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Kinh tế Việt Nam năm 2011, với sự hồi phục của kinh tế thế giới đã bắt đầu có những nét khởi sắc, tuy nhiên những dấu hiệu bất ổn, thách thức vẫn tiếp tục hiện diện đặc biệt là lạm phát và tỷ giá. Những diễn biến phức tạp ấy đã ảnh hưởng đến kết quả điều hành chính sách tiền tệ của NHNN và hoạt động ngân hàng nói chung. Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã chủ động tích cực ứng phó linh hoạt và kịp thời với những diễn biến của thị trường để hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh năm 2011, tạo nền tảng cho việc triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2012. Để thấy rõ hơn hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong thời gian qua, ta xem bảng số liệu sau:

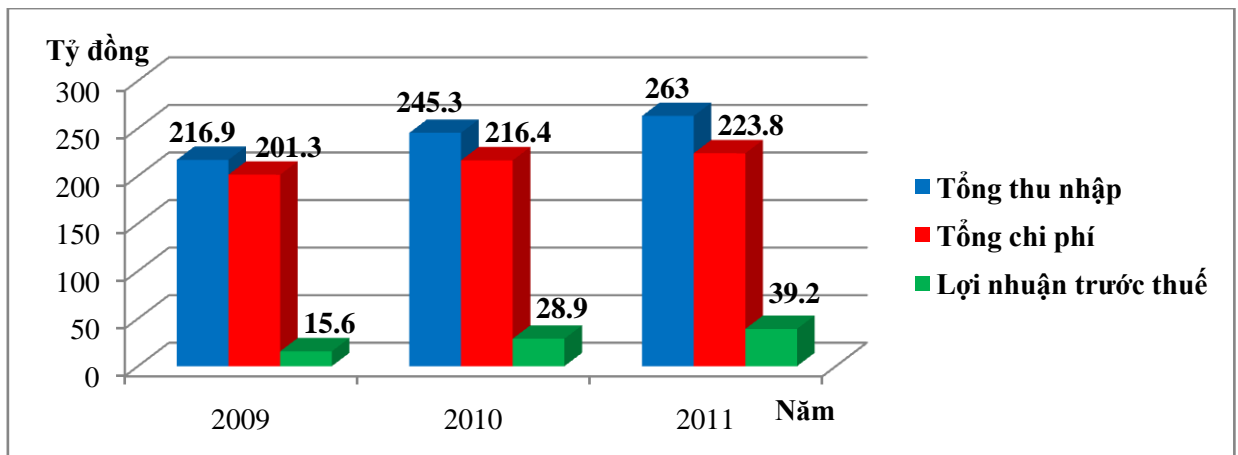
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập hoạt động	216,9	245,3	263	28,4	13,09	17,7	7,22
Tổng chi phí hoạt động	201,3	216,4	223,8	15,1	7,50	7,4	3,42
Lợi nhuận trước thuế	15,6	28,9	39,2	13,3	85,26	10,3	35,64

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009-2011)

Biểu đồ 2.1: Kết quả kinh doanh của Chi nhánh BIDV TNQN



Qua các năm tổng thu nhập, tổng chi phí hoạt động và lợi nhuận trước thuế của chi nhánh đều tăng về số tuyệt đối.

Về tổng thu nhập hoạt động: Năm 2009 là 216,9 tỷ đồng, đến năm 2010 đạt 245,3 tỷ đồng tăng 28,4 tỷ đồng tương đương tỷ lệ tăng 13,09% so với năm 2009, và đến năm 2011 tổng thu nhập là 263 tỷ đồng tăng 17,7 tỷ đồng tương đương tỷ lệ tăng 7,22% so với năm 2010.

Về tổng chi phí hoạt động: Năm 2010 tổng chi phí tăng 15,1 tỷ đồng so với năm 2009 tương đương tỷ lệ tăng 7,5 %, năm 2011 tăng 7,4 tỷ đồng so với năm 2010 tương đương tỷ lệ tăng 3,42%. Việc chi phí có chiều hướng tăng trong những năm qua một phần do tình hình kinh tế của Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung diễn biến hết sức phức tạp, lạm phát tăng cao cùng với việc thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ khiến các ngân hàng đồng loạt tăng lãi suất tiền gửi kéo theo chi phí huy động vốn tăng. Ngoài ra chi phí tăng do chi nhánh đã mua thêm trụ sở làm việc mới để chuẩn bị xây dựng lại trụ sở làm việc cũ theo chỉ đạo của BIDV Việt Nam, dự kiến chi phí sẽ tiếp tục tăng trong những năm tới.

Lợi nhuận trước thuế: Lợi nhuận trước thuế tăng qua các năm, năm 2010 đạt 28,9 tỷ đồng, tăng 13,3 tỷ đồng tương đương tăng 85,26% so với lợi nhuận năm 2009. Năm 2011 lợi nhuận trước thuế là 39,2 tỷ đồng, tăng 10,3 tỷ đồng tương đương tăng 35,64% so với năm 2010. Như vậy, trong những năm qua Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã mở rộng hoạt động kinh doanh làm cho tổng thu nhập hoạt động và lợi nhuận trước thuế tăng, đồng thời chi nhánh đa dạng hóa các danh mục sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu khác nhau của mọi đối tượng khách hàng, nâng cao chất lượng quản lý kinh doanh trong ngân hàng.

2.1.3.2. Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn luôn được coi là vấn đề chiến lược hàng đầu trong việc kinh doanh của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh. Xuất phát từ nhu cầu vốn của các tổ chức kinh tế và dân cư trên địa bàn, tầm quan trọng của công tác huy động vốn và dưới sự chỉ đạo của Tổng giám đốc BIDV Việt Nam, chi nhánh đã luôn chú trọng công tác huy động vốn trong phương châm hoạt động của mình là “đi vay để cho vay”. Mặc dù chịu sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trên

địa bàn song với uy tín và năng lực hoạt động tốt, chi nhánh đã thu hút được số lượng khách hàng đến giao dịch ngày càng tăng từ đó chi nhánh đã giải quyết được cơ bản nhu cầu vốn cho hoạt động tín dụng và thanh toán tại ngân hàng.

Bảng 2.2: Nguồn vốn tại Chi nhánh BIDV TNQN

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Vốn huy động	1.667	81,48	1.806	81,5	2.066	81,08
- Vốn tiền gửi	1.510	90,58	1.638	90,7	1.860	90,03
- Vốn phi tiền gửi	157	9,42	168	9,3	206	9,97
2. Vốn của ngân hàng	272	13,29	284	12,82	331	13
3. Nguồn khác	107	5,23	126	5,68	151	5,92
Nguồn vốn	2.046	100	2.216	100	2.548	100

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Do ảnh hưởng cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 dẫn đến thu nhập của người dân và nhiều doanh nghiệp bị đình trệ sản xuất, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu khiến doanh thu và lợi nhuận của nhiều doanh nghiệp giảm và nhiều người mất việc làm. Đây là nguyên nhân khiến vốn huy động năm 2009 giảm so với năm 2010 và 2011. Đến năm 2011 khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi và việc Việt Nam vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng GDP tốt đã góp phần làm tăng đáng kể vốn huy động của chi nhánh. Trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh thì vốn phi tiền gửi chiếm tỷ trọng nhỏ, được dùng để đáp ứng nhu cầu thanh khoản cho ngân hàng còn vốn tiền gửi có quy mô lớn và chiếm tỷ trọng cao, do đó ta sẽ tập trung phân tích nguồn vốn huy động này.

2.1.3.3. Hoạt động sử dụng vốn

Trên cơ sở nguồn vốn huy động được, chi nhánh tiến hành sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn đó, đem lại lợi nhuận tương đối ổn định. Với nguồn vốn huy động được chi nhánh đã tiến hành cho vay đối với các doanh nghiệp trong và ngoài quốc doanh, các hộ cá thể để tiến hành sản xuất kinh doanh, một phần được

chi nhánh chuyên vào dự trữ thanh toán tại BIDV nhằm đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng.

Bảng 2.3: Kết quả sử dụng vốn của Chi nhánh BIDV TNQN

Đơn vị: Tỷ đồng

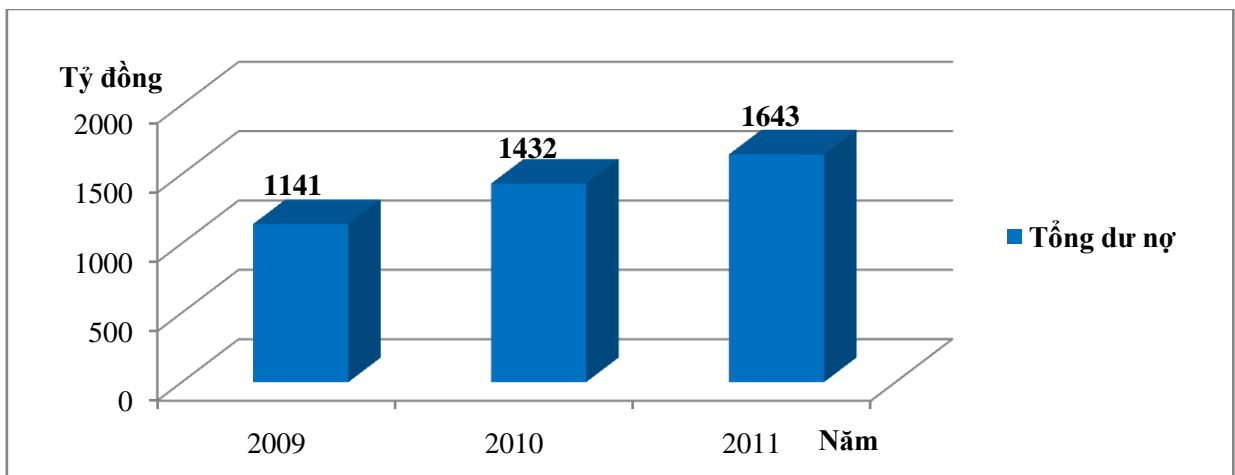
Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	1.141	100	1.432	100	1.643	100
1. Phân theo thời gian						
- Dư nợ ngắn hạn	706	61,88	913	63,76	1.032	62,81
- Dư nợ trung và dài hạn	435	38,12	519	36,24	611	37,19
2. Phân theo loại tiền						
- Dư nợ nội tệ (VNĐ)	858	75,2	1.021	71,3	1.186	72,19
-Dư nợ ngoại tệ (quy đổi VNĐ)	283	24,8	411	28,7	457	27,81
3. Phân theo thành phần kinh tế						
- DN ngoài quốc doanh	685	60,04	848	59,22	1.006	61,23
- DN nhà nước	399	34,96	476	33,24	509	30,98
- Cá nhân, hộ gia đình	57	5	108	7,54	128	7,79

(Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Nhờ làm tốt công tác huy động vốn, Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã làm chủ được nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh do đó hoạt động tín dụng tại chi nhánh diễn ra rất sôi nổi: Năm 2010 tốc độ tăng trưởng cho vay tăng là 25,5% so với năm 2009 với doanh số cho vay là 1.432 tỷ đồng, năm 2011 tốc độ tăng trưởng cho vay là 14,73% so với năm 2010 với doanh số cho vay là 1.643 tỷ đồng. Điều này cho thấy quy mô tín dụng của chi nhánh được mở rộng và phát triển. Nguyên nhân là do quy chế, chính sách của ngân hàng mở rộng cả về hình thức cho vay, đối tượng cho vay và các thủ tục vay vốn được tiến hành nhanh gọn. Chi nhánh luôn có chính sách giữ gìn khách hàng truyền thống, khách hàng chiến

lược và không ngừng tìm kiếm khách hàng mới nhằm đa dạng các danh mục khách hàng, hạn chế rủi ro. Chi nhánh đã mở rộng đầu tư cho vay đối với khách hàng là cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ có phương án kinh doanh khả thi, hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong lĩnh vực như sắt, thép, xi măng... Ngân hàng còn tập trung cho vay đối với các công trình trọng điểm Nhà nước như: Nhà máy điện Uông Bí mở rộng, mỏ than Vàng Danh, mỏ than Hồng Thái, mỏ than Nam Mẫu, đường sắt kép Bãi Cháy, bệnh viện Thụy Điển Uông Bí, nhà máy Xi măng Lam Thạch với số dư nợ lớn và hàng loạt các công trình kinh tế, văn hóa xã hội khác.

Biểu đồ 2.2: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh BIDV TNQN



Về dư nợ phân theo thời gian: Nhìn vào bảng 2.3 cho thấy chỉ tiêu dư nợ cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng đều qua các năm, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của chi nhánh. Năm 2009 là 706 tỷ đồng tương ứng với 61,88% so với tổng dư nợ, năm 2010 là 913 tỷ đồng tương ứng với 63,76% so với tổng dư nợ và năm 2011 là 1.032 tỷ đồng tương ứng với 62,81% so với tổng dư nợ. Nguyên nhân dư nợ tín dụng tập trung chủ yếu vào dư nợ ngắn hạn là do chi nhánh chủ yếu tập trung giải ngân phục vụ cho doanh nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn lưu động.

Bên cạnh đó, chi nhánh đã từng bước điều chỉnh tập trung mở rộng đầu tư đối với các khoản cho vay trung và dài hạn đã làm cho chỉ tiêu tổng dư nợ cho vay trung và dài hạn của chi nhánh tăng trưởng tốt qua các năm. Cụ thể năm 2009 là 435 tỷ đồng tương ứng với 38,12% so với tổng dư nợ, năm 2010 là 519 tỷ đồng tương ứng với 36,24% so với tổng dư nợ và năm 2011 là 611 tỷ đồng tương ứng với 37,19% so với tổng dư nợ.

Về dư nợ phân theo loại tiền: Ta thấy tỷ trọng doanh số cho vay nội tệ qua các năm luôn cao hơn tỷ trọng doanh số cho vay ngoại tệ. Cụ thể năm 2009 doanh số cho vay nội tệ là 858 tỷ đồng tương ứng với 75,2% so với tổng dư nợ, năm 2010 là 1.021 tỷ đồng tương ứng với 71,3% so với tổng dư nợ, năm 2011 là 1.186 tỷ đồng tương ứng với 72,19% so với tổng dư nợ. Trong khi đó, doanh số cho vay ngoại tệ chiếm tỷ trọng thấp nhưng vẫn tăng dần qua các năm: Năm 2009 là 283 tỷ đồng tương ứng với 24,8% so với tổng dư nợ, năm 2010 là 411 tỷ đồng tương ứng với 28,7% so với tổng dư nợ, năm 2011 là 457 tỷ đồng tương ứng với 27,81% so với tổng dư nợ. Nguyên nhân là do trong giai đoạn khủng hoảng tài chính như hiện nay đồng tiền nội tệ bị mất giá so với đồng ngoại tệ gây ra tâm lý e ngại cho khách hàng vay vốn bằng ngoại tệ, mặt khác khi ngân hàng tiến hành cho vay ngoại tệ thì họ phải đối mặt với nhiều rủi ro đặc biệt là rủi ro về tỷ giá.

Về dư nợ phân theo thành phần kinh tế: Ngân hàng cho vay với hai đối tượng chủ yếu đó là doanh nghiệp và các cá nhân, hộ gia đình. Dư nợ đối với đối tượng khách hàng là doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ cho vay và tăng dần theo các năm, cụ thể: Năm 2009 là 685 tỷ đồng tương ứng với 60,04% so với tổng dư nợ, năm 2010 là 848 tỷ đồng tương ứng với 59,22% so với tổng dư nợ, năm 2011 là 1.006 tỷ đồng tương ứng với 61,23% so với tổng dư nợ. Đối với doanh nghiệp nhà nước năm 2009 dư nợ cho vay là 399 tỷ đồng tương ứng 34,96%, năm 2010 là 476 tỷ đồng tương ứng 33,24%, năm 2011 là 509 tỷ đồng tương ứng 30,98% so với tổng dư nợ. Đầu tư tín dụng dành cho đối tượng khách hàng là cá nhân, hộ gia đình chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ: cụ thể năm 2009 là 57 tỷ đồng tương ứng với 5% so với tổng dư nợ, đến năm 2010 là 108 tỷ đồng tương ứng với 7,54% so với tổng dư nợ, và năm 2011 là 128 tỷ đồng tương ứng với 7,79% so với tổng dư nợ.

2.1.3.4. Hoạt động dịch vụ

Với mục tiêu trở thành ngân hàng chất lượng, uy tín hàng đầu tại Việt Nam, BIDV Việt Nam cũng như Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đang dần có được sự tin nhiệm của các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp lớn nhỏ và cá nhân trên địa bàn tỉnh trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng.

Bảng 2.4: Kết quả hoạt động dịch vụ

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Thu dịch vụ ròng	6,374	100	13,59	100	11,52	100
1. Thu dịch vụ thanh toán	2,786	43,71	3,61	26,56	4,04	35,07
2. Thu kinh doanh ngoại tệ	0,352	5,52	5,15	37,9	2,65	23,0
3. Thu dịch vụ thẻ	0,407	6,39	1,55	11,41	1,51	13,11
4. Thu dịch vụ bảo lãnh	1,120	17,57	0,95	6,99	1,31	11,37
5. Thu khai thác phí bảo hiểm	1,451	22,76	1,87	13,76	1,6	13,89
6. Thu khác	0,258	4,05	0,46	3,38	0,41	3,56

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009-2011)

Qua bảng kết quả hoạt động dịch vụ ta thấy: Năm 2010 tổng thu dịch vụ ròng của chi nhánh vẫn đạt mức tăng trưởng tốt so với năm 2011. Tổng thu dịch vụ ròng đến 31/12/2010 của chi nhánh đạt 13,59 tỷ đồng, năm 2011 đạt 11,52 tỷ đồng giảm so với năm 2010 là 2,07 tỷ đồng (giảm 15,23%). Trong đó, dịch vụ thanh toán luôn là nguồn thu chủ yếu trong hoạt động dịch vụ tại chi nhánh và tăng đáng kể qua các năm, đặc biệt năm 2011 tổng thu dịch vụ thanh toán đạt 4,04 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 35,07% trong tổng thu dịch vụ và tăng 11,91% so với năm 2010.

Thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn thấp, chịu tác động của suy thoái kinh tế thế giới các nguồn cung ngoại tệ đều giảm mạnh, việc đáp ứng nhu cầu mua ngoại tệ của doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa và nguyên liệu sản xuất như dược phẩm, phân bón, thuốc trừ sâu... gặp nhiều khó khăn. Năm 2011 thu dịch vụ kinh doanh ngoại tệ là 2,65 tỷ đồng giảm so với năm 2010. Ngoài ra, chi nhánh cũng tiếp tục phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm khác mang lại tiện ích tối đa cho khách hàng như dịch vụ thanh toán qua thẻ ATM, hệ thống tin nhắn báo biến động số dư tài khoản, SMS Banking, bảo lãnh, bảo hiểm, thu chi tại nhà đối với

khách hàng cá nhân... Cùng với việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ đã góp phần tăng nguồn thu dịch vụ cho ngân hàng.

2.2. Thực trạng hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh

2.2.1. Chiến lược huy động vốn

Trong những năm qua, trước diễn biến phức tạp của thị trường vốn và sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, chi nhánh luôn coi công tác huy động vốn là một trong những trọng tâm hàng đầu và xuyên suốt. Bởi việc mở rộng nguồn vốn huy động giúp cho ngân hàng mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh. Do đó, chi nhánh luôn cố gắng xây dựng chiến lược huy động vốn sao cho đạt được hiệu quả cao nhất. Cụ thể chiến lược huy động vốn của chi nhánh như sau:

- Chi nhánh thực hiện duy trì, tăng cường và phát triển mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống như: Các công ty phát triển là Công ty than Nam Mẫu, Công ty than Uông Bí, Vàng Danh, Nhiệt điện Uông Bí, Công ty phát triển Tùng Lâm, Công ty kho vận Đá Bạc... Các quỹ hỗ trợ như Quỹ hỗ trợ học sinh nghèo vượt khó, Quỹ hỗ trợ xây dựng nông thôn mới, hệ thống kho bạc trên địa bàn tỉnh... Ngoài ra chi nhánh cũng không ngừng tìm kiếm, xây dựng mối quan hệ với những khách hàng mới nhằm mở rộng nguồn vốn huy động.

- Các cán bộ nguồn vốn của chi nhánh thường xuyên nghiên cứu phân tích đặc điểm thị trường vốn trong địa bàn, theo dõi diễn biến lãi suất huy động của các ngân hàng khác trên cùng địa bàn, có những dự báo cần thiết cho quá trình huy động vốn. Việc làm này đã giúp cho việc xác định mục tiêu và kế hoạch trong chính sách huy động vốn của chi nhánh được cụ thể hóa, phù hợp với điều kiện trên địa bàn hoạt động. Chính sách huy động vốn của chi nhánh như sau:

+ Sản phẩm huy động vốn của chi nhánh chủ yếu là các sản phẩm do BIDV Việt Nam triển khai, bao gồm:

STT	Tên sản phẩm	Đặc điểm	Tiện ích
1	Tiền gửi	Tiền gửi KKH, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm	
1.1	Tiền gửi KKH	Tiền gửi thanh toán và tiền gửi KKH	
	Tiền gửi thanh toán	Là tài khoản để nhận, lưu giữ, chi tiêu các khoản tiền của khách hàng, thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng bằng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, khách hàng không bị hạn chế về số lần gửi tiền và rút ra.	An toàn, hưởng lãi suất không kỳ hạn. Sử dụng các dịch vụ tiện ích như: chuyển tiền, rút tiền, dịch vụ thanh toán khác qua chi nhánh và tại bất cứ chi nhánh BIDV trên toàn quốc (séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu), thanh toán bằng thẻ (3 loại thẻ ghi nợ: Moving, Etrans, Harmony).
	Tiền gửi thặng dư	Là loại hình tiền gửi không kỳ hạn theo đó khách hàng có số dư tiền gửi càng nhiều sẽ được hưởng mức lãi suất càng cao. Khách hàng là TCKT và định chế tài chính.	Được hưởng lãi suất hấp dẫn với từng tầng số dư. Sử dụng để thực hiện các giao dịch nộp, rút tiền mặt, chuyển tiền trong nước và quốc tế, dịch vụ séc, thanh toán lương tự động, điều chuyển vốn tự động, thu chi hộ.
1.2	Tiền gửi có kỳ hạn		
	Tiền gửi có kỳ hạn thông thường	Dành cho khách hàng có nhu cầu gửi vì mục tiêu an toàn, sinh lợi, thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai. Kỳ hạn từ 1 tuần trở lên. Khách hàng là tổ chức Việt Nam hay Tổ chức nước ngoài.	Được quyền chuyển sở hữu, được bảo hiểm tiền gửi, được dùng để cầm cố vay vốn tại ngân hàng, bảo lãnh cho bên thứ ba, được ngân hàng phục vụ thu chi tại nhà, được rút một phần gốc hoặc tất toán trước hạn, phần rút trước hạn hưởng lãi suất KKH, phần còn lại giữ nguyên lãi suất.
	Tiền gửi quyền chọn	Cho phép khách hàng tự lựa chọn số chu kỳ sẽ quay vòng tiếp sau khi đáo hạn kỳ đầu tiên để được hưởng cơ chế lãi suất linh hoạt. Khách hàng là TCKT trong nước. Được phép rút trước hạn tối đa 5 lần, gửi tối thiểu 1 tỷ đồng/1 lần. Lãi nhập gốc đối với khách hàng gửi từ 10 tỷ trở lên.	Được ưu đãi về lãi suất (thỏa thuận với ngân hàng theo quy định hiện hành về lãi suất tiền gửi có kỳ hạn). Được miễn phí quyền chọn nếu duy trì đủ thời hạn quyền chọn theo cam kết. Được bổ sung vốn gốc và được xem xét cấp hạn mức thanh toán nếu đảm bảo các điều kiện theo quy định.
	Tiền gửi tích lũy	Khách hàng là TCKT. Không quy định kỳ hạn tối thiểu hoặc tối thiểu ≥ 12 tháng, lãi suất được thỏa thuận tại thời điểm ký hợp đồng và áp dụng cho cả số dư tiền gửi lần đầu và số dư tiền gửi tích lũy, trả lãi sau.	Phù hợp với khách hàng là doanh nghiệp, TCKT có nguồn thu rải rác có nhu cầu tích lũy vốn trong ngắn hạn, chuẩn bị cho kế hoạch tài chính trong tương lai như trả nợ tiền vay, thanh toán tiền hàng khi đến hạn. Khách hàng được gửi bất cứ

		Số tiền gửi tối thiểu là 50 triệu VNĐ, không được rút trước hạn trong kỳ hạn tối thiểu hoặc trong 30 ngày kể từ ngày tích lũy cuối cùng.	ngày nào không bắt buộc và định kỳ. Được hưởng lãi suất hấp dẫn.
1.3	Tiền gửi tiết kiệm	TGTK không kỳ hạn và TGTK có kỳ hạn	
a.	TGTK không kỳ hạn	Dành cho khách hàng có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi vào ngân hàng vì mục tiêu an toàn, sinh lợi nhưng không thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai.	Hưởng lãi suất không kỳ hạn, có thể gửi và rút tiền ở bất cứ điểm giao dịch nào của BIDV, được dùng để cầm cố vay vốn ngân hàng, được bảo hiểm tiền gửi, được ngân hàng phục vụ thu chi tại nhà.
b	Có kỳ hạn		
	TGTK có kỳ hạn	Dành cho khách hàng có nhu cầu gửi vì mục tiêu an toàn, sinh lợi và thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai. Kỳ hạn gửi linh hoạt theo tuần, tháng, tối đa là 60 tháng.	Được quyền chuyển sở hữu, bảo hiểm tiền gửi, được dùng để cầm cố vay vốn tại ngân hàng, được ngân hàng phục vụ thu chi tại nhà, được rút một phần gốc hoặc tất toán trước hạn, phần rút trước hạn hưởng lãi suất không kỳ hạn, phần còn lại giữ nguyên lãi suất.
	TGTK có kỳ hạn online	Cho phép khách hàng gửi tiền trực tiếp từ máy tính được kết nối Internet. Kỳ hạn gửi theo tuần, tháng, tối đa 36 tháng. Số dư tối thiểu 1 triệu VNĐ, lãi suất cố định, trả lãi vào ngày đáo hạn.	Đối với khách hàng có tài khoản mở tại BIDV, có sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến. Khách hàng có thể lựa chọn 3 phương thức đáo hạn: không quay vòng (lãi và gốc từ động chuyển sang tài khoản thanh toán ban đầu), quay vòng gốc, quay vòng cả gốc và lãi.
	TGTK tích lũy Bảo An	Khách hàng gửi một khoản tiền cố định đều đặn theo định kỳ trong một thời hạn nhất định (từ 1-15 năm) để có khoản tiền lớn cho dự định như mua nhà... Được áp dụng lãi suất mới khi lãi suất thay đổi, tất toán đúng hạn, nếu tất toán trễ hạn BIDV sẽ chuyển cả gốc và lãi vào tài khoản TGTK tích lũy Bảo An theo yêu cầu của chủ tài khoản.	Khách hàng được BIDV tặng sản phẩm Bảo hiểm “BIC-An sinh toàn diện” của Công ty Bảo hiểm BIDV (Trừ khách hàng trên 60 tuổi). Được nộp tiền mượn 30 ngày so với ngày gửi tiền định kỳ, được đề nghị thay đổi người thụ hưởng trong thời hạn của tài khoản, được sử dụng số tiền trên tài khoản để cầm cố vay vốn tại BIDV, được sử dụng các dịch vụ gia tăng như BSMS, Internet banking...
2	Chứng chỉ tiền gửi	Có kỳ hạn ngắn hạn và dài hạn, lãi suất cao. Phương thức trả lãi cuối kỳ hoặc trả lãi định kỳ.	Khi đáo hạn, nếu khách hàng không đến rút tiền, ngân hàng sẽ giữ hộ tiền và số tiền gốc được hưởng lãi suất KKH.

+ Biểu lãi suất áp dụng của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh so với các ngân hàng khác trong cùng địa bàn tại thời điểm cuối năm 2011:

Ngân hàng	VND (%/năm)			USD (%/năm)	
	KKH	12 tháng	36 tháng	KKH	12 tháng
BIDV	3	14	14	0,2	2
VietinBank	3	13	11,5	0,1	2
MBBank	2,4	14	14	0,25	2
ACB	4,8	14	10,9	0,5	2

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

Nhìn chung lãi suất của ngân hàng là cao nhưng thường thấp hơn lãi suất của các ngân hàng thương mại cổ phần khác trong cùng địa bàn vì trong năm 2011 ngân hàng vẫn chưa chuyển đổi mô hình hoạt động sang ngân hàng thương mại cổ phần. Mặt khác, do có uy tín và thâm niên hoạt động lớn hơn các ngân hàng thương mại cổ phần nên với mức lãi suất thấp hơn một chút vẫn thu hút được lượng lớn khách hàng gửi tiền.

- Mạng lưới huy động vốn của chi nhánh: Ngoài trụ sở chính tại số 430 Quang Trung – Thành phố Uông Bí – Tỉnh Quảng Ninh, chi nhánh có 02 phòng giao dịch đặt tại huyện Đông Triều và Quảng Yên, 04 quỹ tiết kiệm đặt tại Đông Triều, Phương Đông, Vàng Danh, Minh Thành. Đồng thời chú trọng đến việc quảng cáo, tiếp thị các sản phẩm huy động vốn tới khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, nâng cao trình độ cán bộ nguồn vốn và nhân viên giao dịch. Lắp đặt thêm máy ATM tạo điều kiện giao dịch thuận lợi cho khách hàng.

2.2.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động

Trong giai đoạn 2009 – 2011 Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã đặt ra nhiệm vụ trọng tâm trong công tác huy động vốn là “huy động vốn tối đa nguồn lực trên địa bàn để đầu tư và phát triển nhằm đảm bảo cho mức phát triển cần thiết đối với sự phát triển của xã hội” tích cực đẩy mạnh công tác huy động vốn bằng nhiều hình thức, các kênh huy động cùng với chính sách lãi suất phù hợp để giữ vững nguồn vốn huy động hiện có và thu hút thêm nhiều nguồn vốn nhàn rỗi từ khu vực dân cư và tổ chức kinh tế. Do vậy, nguồn vốn của chi nhánh tăng trưởng với tốc độ cao, đáp ứng được khối lượng lớn nhu cầu vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, các công ty và dân cư trên địa bàn.

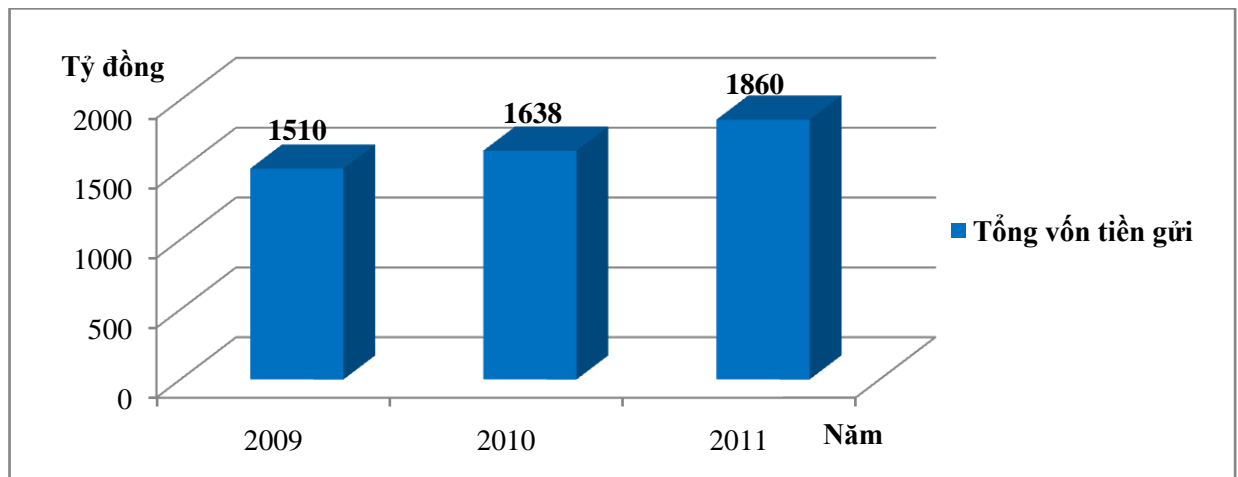
Bảng 2.5: Khối lượng vốn huy động từ tiền gửi

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn tiền gửi	1.510	1.638	1.860
Lượng vốn huy động gia tăng sau mỗi năm		+128	+222
Tỷ lệ gia tăng năm sau so với năm trước		8,48%	13,55%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Biểu đồ 2.3: Tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi tại Chi nhánh BIDV TNQN



Công tác huy động vốn tại Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh trong những năm qua đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Qua bảng 2.5 và biểu đồ trên, ta thấy mức tăng trưởng nguồn vốn huy động của chi nhánh luôn ở mức cao, ổn định và vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2010 tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh đạt 1.638 tỷ đồng, tăng 8,48% so với năm 2009, tương ứng với số tăng tuyệt đối là 128 tỷ đồng, đến năm 2011 tổng nguồn vốn huy động đạt 1.860 tỷ đồng, tăng 13,55%, tương ứng với số tăng tuyệt đối là 222 tỷ đồng so với năm 2010. Sự tăng trưởng này đã chứng tỏ những nỗ lực vượt bậc của toàn thể cán bộ công nhân viên của chi nhánh trong điều kiện nền kinh tế hiện đang gặp nhiều khó khăn.

Chi nhánh đã tiến hành đổi mới phương pháp giao dịch với khách hàng bằng cách áp dụng quy chế giao dịch “một cửa”, khách hàng chỉ cần làm việc với một giao dịch viên và nhận kết quả từ chính giao dịch viên đó, thực hiện thanh toán qua

thẻ ATM, qua mạng trong toàn hệ thống mà không phải trực tiếp đến ngân hàng. Các chương trình tiết kiệm khuyến mại vào những tháng cuối năm 2011 như : “Gửi càng nhiều – Quà càng lớn” vào tháng 9, theo đó khách hàng sẽ được nhận nhiều phần quà hấp dẫn ngay tại thời điểm gửi, chương trình “Rộn ràng Giáng sinh – Tung bừng Năm mới” vào tháng 10, chương trình “Đăng ký hôm nay, trúng ngay Notebook”, “Quay số dự thưởng” trúng xe ô tô Toyota Camry đối với những khách hàng sử dụng dịch vụ BSMS là dịch vụ cung cấp thông tin bằng tin nhắn điện thoại qua mạng... Mặt khác, sự ra đời sớm của chi nhánh cũng đã tạo được niềm tin đối với người dân, chi nhánh nằm trong địa bàn có mật độ dân số tuy không lớn nhưng được thiên nhiên ưu đãi là vùng có nguồn tài nguyên khoáng sản và hải sản phong phú vì vậy nguồn vốn huy động vẫn duy trì ở mức khá.

Kết quả này đã góp phần quan trọng vào việc mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng lợi nhuận cũng như thị phần hoạt động của ngân hàng, tăng khả năng cạnh tranh, uy tín, vị thế của ngân hàng trên thị trường. Để tiếp tục duy trì và phát huy ngân hàng cần mở rộng quy mô hoạt động, mở rộng mạng lưới phân phối vốn, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, đa dạng hình thức huy động, sản phẩm, dịch vụ thoả mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn huy động

Để làm tốt công tác huy động vốn và sử dụng nguồn vốn huy động được một cách có hiệu quả nhất thì cần phải xem xét, phân tích cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng qua đó giúp cho ngân hàng thấy được tỷ trọng, tốc độ tăng trưởng của từng loại vốn huy động được trong tổng nguồn vốn, từ đó có sự điều chỉnh và đưa ra các biện pháp thiết thực hơn trong công tác huy động vốn tại Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh.

2.2.3.1. Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn

Theo kỳ hạn huy động vốn ngân hàng huy động theo hai loại: huy động vốn không kỳ hạn đối với tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi thanh toán; huy động vốn có kỳ hạn trong đó gồm tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng, tiền gửi có kỳ hạn từ 12 đến 24 tháng, tiền gửi từ 24 tháng trở lên. Từ việc xác định lượng tiền huy động trong các kỳ hạn, ngân hàng sẽ có những chính sách hoạt động hợp lý, nhất là xây

dựng được các nguồn vốn tài trợ cho các dự án có quy mô lớn có thời gian hoàn vốn lâu. Cơ cấu vốn theo kỳ hạn huy động được thể hiện dưới bảng sau:

Bảng 2.6: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn

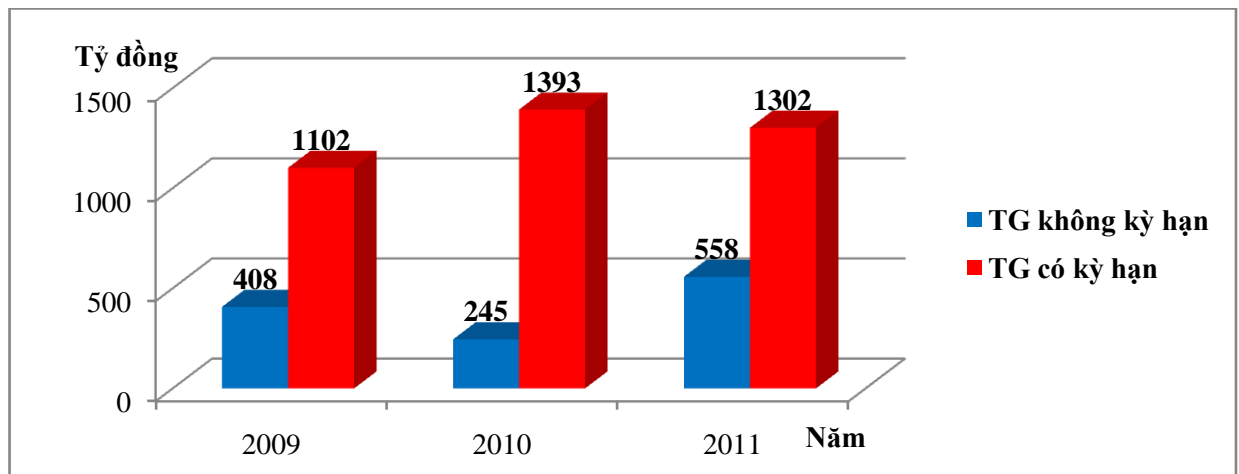
Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn tiền gửi	1.510	100	1.638	100	1.860	100
TG không kỳ hạn	408	27,02	245	14,96	558	30
TG có kỳ hạn	1.102	72,98	1.393	85,04	1.302	70

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Có thể so sánh tình hình huy động vốn theo kỳ hạn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.4: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn của Chi nhánh BIDV TNQN



Nhìn chung, cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn khá ổn định qua các năm và nguồn vốn huy động chủ yếu vẫn là tiền gửi có kỳ hạn. Qua bảng 2.6 và biểu đồ 2.4 ta thấy:

Tiền gửi không kỳ hạn: Tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn tiền gửi có kỳ hạn trong tổng nguồn vốn huy động. Loại tiền gửi này có tính ổn định không cao vì khách hàng có thể gửi vào và rút ra bất kỳ lúc nào, ngân hàng không chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn huy động này vào hoạt động đầu tư.

Tiền gửi này được huy động chủ yếu từ các tổ chức kinh tế – xã hội, các doanh nghiệp và một bộ phận dân cư trên địa bàn.

Tiền gửi không kỳ hạn năm 2009 là 408 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 27,02% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 là 245 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 14,96%, năm 2011 đạt 558 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 30%. Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn không kỳ hạn của chi nhánh là không đáng kể và trong năm 2010 tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn giảm 39,95% so với năm 2009, nguyên nhân là do trong năm 2010 địa bàn hoạt động có sự cạnh tranh gay gắt của nhiều ngân hàng mới mở các chi nhánh và điểm giao dịch làm tăng tính cạnh tranh trong huy động vốn, ngoài ra cũng cho thấy việc phát triển các dịch vụ thanh toán cũng chưa thực sự tạo ra nhiều tiện ích trên các tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng. Tỷ trọng trung bình nguồn tiền gửi này chỉ chiếm khoảng 20% trên tổng nguồn vốn huy động, không đạt được khả quan như vậy là do nguồn tiền gửi không kỳ hạn đối với các doanh nghiệp, công ty sản xuất kinh doanh luôn cần quay vòng vốn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nên không để nhiều vốn trong ngân hàng, chủ yếu tiền gửi vào ngân hàng nhằm thực hiện hoạt động thanh toán tiền hàng, tiền lương cho cán bộ nhân viên, còn đối với dân cư do tính chất của nguồn tiền này có lãi suất thấp trong khi tâm lý của họ muốn được hưởng lãi suất cao và ổn định hơn.

Tiền gửi có kỳ hạn: Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh thu hút một lượng lớn tiền gửi có kỳ hạn bởi đây là nguồn vốn có tính chất ổn định, đảm bảo thanh khoản cho ngân hàng do đó ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này để cấp tín dụng, đầu tư tài trợ cho các dự án phát triển trung và dài hạn, đem lại nguồn lợi lớn cho ngân hàng.

Nguồn vốn huy động có kỳ hạn của ngân hàng bao gồm tiền gửi có kỳ hạn của tổ chức kinh tế và tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Tiền gửi có kỳ hạn năm 2009 là 1.102 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 72,98% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 là 1.393 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 85,04%, năm 2011 là 1.302 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 70%. Như vậy trong tổng nguồn vốn huy động thì nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm ưu thế trên 70%. Năm 2011 tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn giảm là do ảnh hưởng

ngghiêm trọng của cuộc khủng hoảng kinh tế nên thu nhập của người dân giảm đáng kể khiến cho lượng tiền gửi này giảm xuống.

Bảng 2.7: Cơ cấu vốn tiền gửi có kỳ hạn

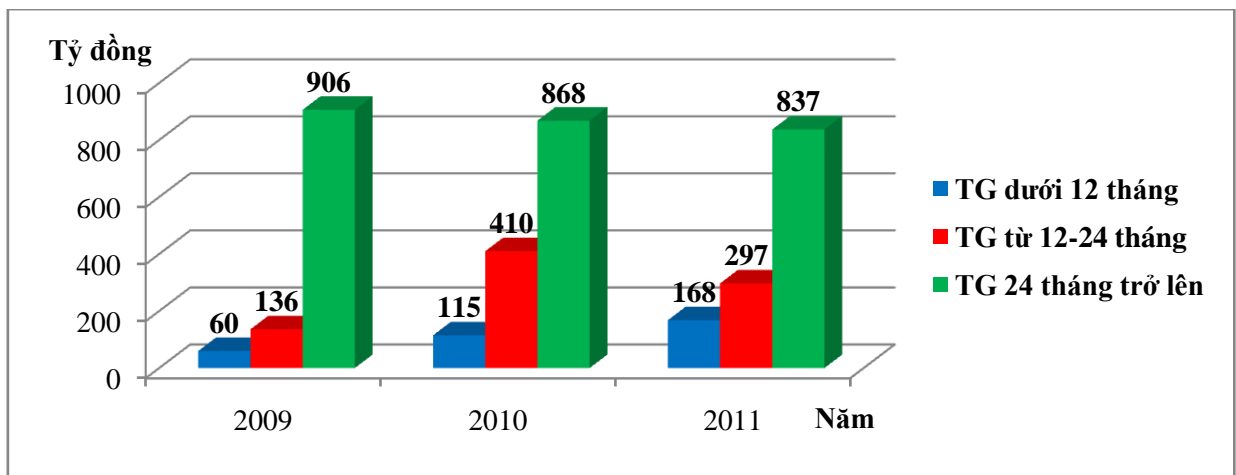
Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi có kỳ hạn	1.102	72,98	1.393	85,04	1.302	70
TG dưới 12 tháng	60	3,97	115	7,02	168	9,03
TG 12-24 tháng	136	9,01	410	25,03	297	15,97
TG 24 tháng trở lên	906	60	868	52,99	837	45

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Có thể so sánh nguồn vốn huy động có kỳ hạn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.5: Cơ cấu vốn tiền gửi có kỳ hạn của Chi nhánh BIDV TNQN



Tiền gửi dưới 12 tháng: Tiền gửi này chiếm tỷ trọng thấp trong tiền gửi có kỳ hạn và đang có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2009 tiền gửi huy động có kỳ hạn dưới 12 tháng là 60 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 3,97%, năm 2010 là 115 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 7,02%, đến năm 2011 là 168 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 9,03%. Nguyên nhân của việc tăng nguồn tiền này là do đây là nguồn tiền gửi mang lại lợi ích lớn cho ngân hàng bởi chi phí huy động cho nguồn này là thấp nhưng lợi nhuận mà ngân hàng có được là lớn, ngân hàng sử dụng nguồn tiền này để cho vay ngắn

hạn với lãi suất cao đối với những khách hàng có nhu cầu sử dụng vốn trong thời gian ngắn. Tuy nguồn tiền gửi này có tăng qua các năm nhưng lại chiếm tỷ trọng thấp cho thấy chính sách lãi suất của ngân hàng đối với loại tiền gửi này là chưa hợp lý, bởi lãi suất đóng vai trò quan trọng để thu hút nguồn tiền này vì vậy ngân hàng cần điều chỉnh tăng lãi suất cho phù hợp, có nhiều chương trình dự thưởng, nhiều kỳ hạn và hình thức khác nhau nhằm giúp khách hàng có nhiều sự lựa chọn.

Tiền gửi từ 12-24 tháng và trên 24 tháng: Đây là nguồn tiền huy động quan trọng đối với ngân hàng, là nguồn chủ yếu để ngân hàng tiến hành cho vay trung và dài hạn. Lãi suất cho vay trung và dài hạn rất cao, từ đó giúp ngân hàng có thêm nhiều lợi nhuận. Đồng thời ngân hàng sử dụng nguồn vốn này để cho vay trung và dài hạn cũng là một biện pháp để giảm bớt rủi ro thanh khoản.

Đối với tiền gửi từ 12-24 tháng năm 2009 đạt 136 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 9,01%, năm 2010 đạt 410 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 25,03% trong tổng nguồn vốn, năm 2011 là 297 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng 15,97%. Nguồn vốn này có tỷ trọng tăng mạnh trong năm 2010 nhưng lại giảm trong năm 2011 cả về số tuyệt đối và tỷ trọng nguyên nhân là do năm 2011 kinh tế gặp khó khăn, lạm phát tiếp tục tăng, NHNN đặt ra trần lãi suất huy động là 14%/năm, mà năm 2011 Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh với tư cách vẫn là một NHTM Nhà nước, trong khi các NHTM cổ phần khác trong địa bàn đua nhau nâng lãi suất huy động làm cho khách hàng lung lay, rút tiền gửi từ NHTM Nhà nước sang gửi ở ngân hàng có lãi suất cao hơn khiến lượng tiền của các tổ chức kinh tế gửi tại ngân hàng giảm xuống.

Đối với tiền gửi trên 24 tháng nhìn chung có xu hướng tăng dần qua các năm, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh. Cụ thể, năm 2009 nguồn vốn này là 906 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 60%, năm 2010 là 868 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 52,99%, năm 2011 chiếm tỷ trọng là 45% với số vốn là 837 tỷ đồng. Việc tăng tỷ trọng nguồn vốn này đã thể hiện sự tập trung trong công tác huy động vốn dài hạn của chi nhánh, trong những năm qua ngân hàng ngày càng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp điều này thể hiện rõ nhất qua việc tiền gửi có kỳ hạn dài luôn có lãi suất cao hơn so với tiền gửi có kỳ hạn ngắn. Bên cạnh đó sự ưa thích, tin tưởng những sản phẩm huy động vốn dài hạn của dân cư

và tổ chức kinh tế trên địa bàn đối với chi nhánh cũng là điều kiện thuận lợi để thu hút nguồn vốn này. Khi có được nguồn vốn dài hạn lớn, chi nhánh sẽ dễ dàng sử dụng số tiền này cho kỳ hạn cố định mà không phải sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn tức là giảm thiểu được rủi ro trong hoạt động.

Tóm lại: Ngân hàng đã cố gắng tăng nguồn vốn huy động cả về quy mô và chất lượng trong đó nguồn vốn huy động chủ yếu là tiền gửi có kỳ hạn tạo điều kiện cho ngân hàng lập kế hoạch kinh doanh sao cho đạt được hiệu quả cao nhất. Trong tương lai, để đẩy mạnh hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt ngân hàng cần có biện pháp tăng cường huy động nguồn tiền gửi không kỳ hạn. Gia tăng các khoản tiền gửi không kỳ hạn trong tổng nguồn vốn huy động cũng là xu hướng phát triển của ngân hàng hiện đại.

2.2.3.2. Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng

Theo đối tượng huy động, huy động vốn được chia thành hai loại: huy động vốn từ dân cư và huy động vốn từ các tổ chức kinh tế. Việc phân loại khách hàng theo đối tượng nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc quản lý, thuận lợi cho việc phân tích và đánh giá khách hàng để xác định mục tiêu và phương hướng cụ thể cho từng đối tượng khách hàng. Đó chính là phương hướng hoạt động của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh.

Bảng 2.8: Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng

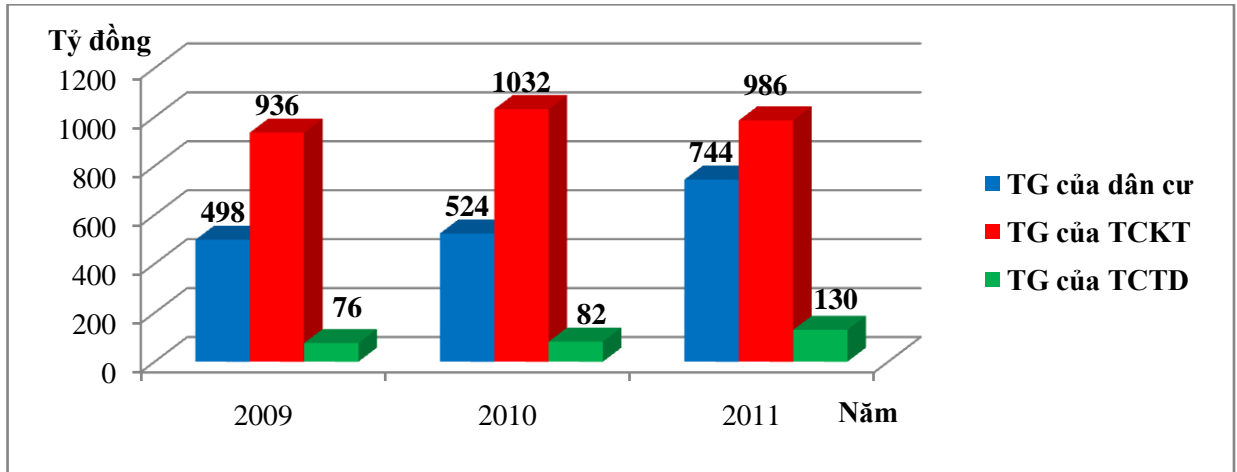
Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn tiền gửi	1.510	100	1.638	100	1.860	100
TG của dân cư	498	32,98	524	31,99	744	40
TG của TCKT	936	61,99	1.032	63,0	986	53,01
TG của TCTD khác	76	5,03	82	5,01	130	6,99

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Tỷ trọng giữa lượng vốn huy động được từ dân cư và tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng có sự khác biệt rõ rệt. Đối với tiền gửi của dân cư và TCKT luôn chiếm tỷ trọng cao hơn tiền gửi của TCTD, điều này được thể hiện rõ hơn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.6: Cơ cấu vốn tiền gửi theo đối tượng của Chi nhánh BIDV TNQN



Đối với tiền gửi của dân cư

Biểu đồ cho thấy tiền gửi của dân cư chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng và đang có xu hướng tăng lên cả về số tuyệt đối và tỷ trọng. Tuy nhiên nguồn vốn huy động từ dân cư chiếm phần ít hơn nguồn vốn huy động từ TCKT, điều này trái ngược với tình hình chung về huy động vốn của các NHTM Việt Nam hiện nay đó là tỷ lệ huy động vốn từ dân cư luôn chiếm hơn 50% trong tổng nguồn vốn huy động. Nguyên nhân của tình trạng này có thể do chính sách huy động những năm trước của chi nhánh chưa chú ý tới việc huy động vốn từ dân cư và tình hình gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng của người dân trên địa bàn chưa cao.

Những năm gần đây, với lợi thế hoạt động kinh doanh trên một địa bàn có tốc độ tăng trưởng kinh tế tốt, người dân địa phương có điều kiện thuận lợi để làm ăn, buôn bán trong nhiều lĩnh vực đặc biệt đối với ngành khai thác than, ngành nông nghiệp dịch vụ, các công trình xây dựng, vận tải đường bộ, đường biển... Do đó dân cư có thu nhập và khả năng tích lũy cao. Từ những điều kiện thuận lợi ấy chi nhánh đã thu hút được nguồn tiền tích lũy và nhàn rỗi của người dân trên địa bàn, bằng nhiều biện pháp được triển khai như tiếp thị đến tận nhà những khách

hàng tiềm năng với những chính sách lãi suất linh hoạt. Qua đó, nguồn vốn huy động trong dân cư tại chi nhánh đã tăng trưởng tốt qua từng năm. Năm 2009 nguồn vốn này đạt 498 tỷ đồng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động, chiếm 32,98%. Năm 2010 và 2011 số tiền gửi ngày càng tăng, năm 2010 đạt 524 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 31,99%, năm 2011 đạt 744 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 40%.

Cùng với việc thực hiện chính sách như tăng cường các chương trình quảng cáo, tiếp thị, các chính sách ưu đãi như tặng quà khi gửi tiền tiết kiệm, phát hành miễn phí thẻ ATM,... Khuyến khích khách hàng mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Các thủ tục mở tài khoản được rút ngắn tạo thuận lợi cho khách hàng cùng với những ưu điểm nhanh chóng, chính xác, an toàn của việc thanh toán qua ngân hàng đã hấp dẫn được khách hàng gửi tiền, nâng cao uy tín của ngân hàng.

Đối với tiền gửi của tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng khác

Qua các năm nguồn tiền gửi của tổ chức kinh tế có xu hướng tăng cao và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Bên cạnh đó, tỷ trọng của tiền gửi từ tổ chức tín dụng là thấp nhất. Cụ thể: Nếu như năm 2009 lượng tiền gửi của tổ chức kinh tế là 936 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng 61,99% thì lượng tiền gửi của tổ chức tín dụng là 76 tỷ đồng và chỉ chiếm tỷ trọng 5,03% trong tổng nguồn vốn, Năm 2010 tiền gửi của TCKT là 1.032 tỷ đồng chiếm 63,0% trong khi tiền gửi của TCTD là 82 tỷ đồng chỉ chiếm 5,01%, năm 2011 tiền gửi của TCKT là 986 tỷ đồng chiếm 53,01% trong khi tiền gửi của TCTD là 130 tỷ đồng chỉ chiếm 6,99%.

Đây là kết quả đáng mừng cho hoạt động huy động vốn theo cơ cấu đối tượng của chi nhánh, nó thể hiện sự tập trung huy động vốn từ tổ chức của chi nhánh. Nguyên nhân nguồn tiền gửi của các TCKT tăng cao là do Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh là ngân hàng hoạt động lâu năm, có uy tín trên địa bàn thành phố Uông Bí. Trước đây là Ngân hàng Kiến Thiết Uông Bí với chức năng là nhiệm vụ cấp phát và cho vay theo kế hoạch Nhà nước các công trình thủy điện, xây dựng và cải tạo môi trường, các công trình nông lâm nghiệp, cho vay vốn lưu động phục vụ các đơn vị thi công xây lắp, đã tạo cho ngân hàng có được nhiều mối quan hệ lâu dài gắn bó với các doanh nghiệp trong và ngoài địa bàn.

Nguồn vốn huy động từ TCKT và TCTD là nguồn vốn huy động có chi phí thấp do khách hàng gửi tiền nhằm mục đích thực hiện việc thanh toán qua ngân hàng để tiết kiệm thời gian và chi phí nên các công ty, doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ hầu hết đều có mở tài khoản tại ngân hàng. Việc nâng được tỷ trọng của nguồn tiền này trong cơ cấu vốn huy động chứng tỏ ngân hàng ngày càng có uy tín và vị thế cao hơn trong mắt các doanh nghiệp trên địa bàn hoạt động của mình.

Tóm lại: Những năm qua, Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh nhận thức được những thời cơ và thách thức do cơ chế thị trường mang lại nên đã tập trung tăng tỷ trọng tiền gửi của TCKT và TCTD, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp trên địa bàn. Chi nhánh đã nhanh chóng nắm bắt các cơ hội, chủ động tìm kiếm nguồn khách hàng như: Công ty than Uông Bí, nhà máy điện Uông Bí mở rộng, nhà máy xi măng Lam Thạch, nhà máy chế tạo thiết bị nâng hạ Phương Nam Uông Bí... Tuy nhiên, nếu chi nhánh duy trì tình trạng không cân đối trong cơ cấu huy động vốn theo đối tượng sẽ không tốt cho hoạt động của chi nhánh, bởi nguồn vốn huy động từ dân cư có tính chất ổn định, lâu dài hơn nguồn vốn huy động từ các TCKT. Do vậy, trong những năm tiếp theo chi nhánh nên chú ý hơn tới việc huy động vốn từ dân cư, cơ cấu lại thành phần vốn theo đối tượng hợp lý hơn.

2.2.3.3. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền

Được sự chỉ đạo của BIDV Việt Nam, Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh không chỉ huy động vốn nội tệ mà còn huy động cả ngoại tệ mạnh đó là đô la Mỹ. Nguồn vốn huy động nội tệ tại chi nhánh là chủ yếu, chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Bên cạnh đó chi nhánh đã mở rộng huy động vốn bằng ngoại tệ để đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế, phục vụ cho các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài qua lại, hợp tác kinh doanh.

Bảng 2.9: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền

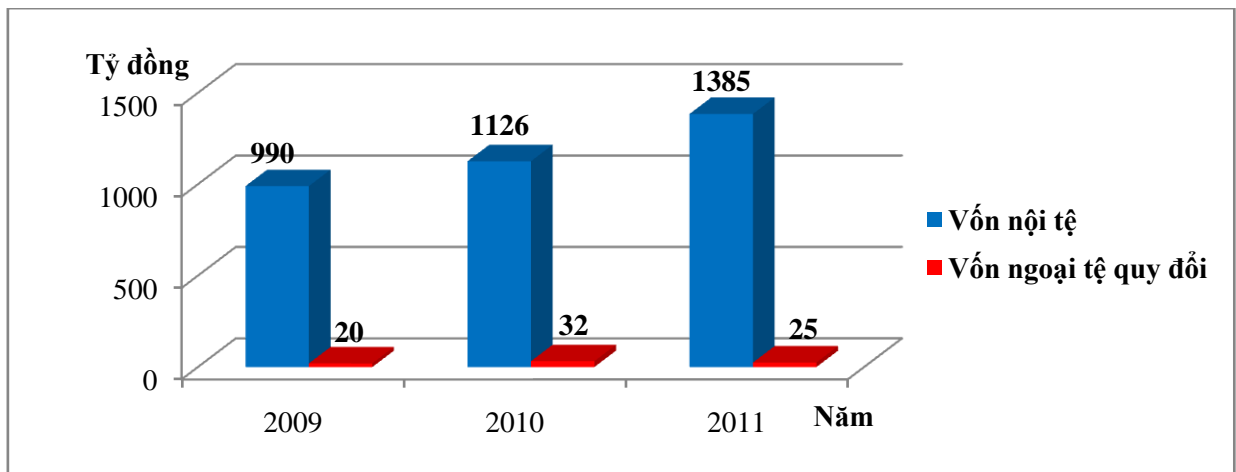
Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn tiền gửi	1.510	100	1.638	100	1.860	100
Nội tệ (VNĐ)	1.290	85,43	1.372	83,76	1.536	82,58
Ngoại tệ (Quy đổi VNĐ)	220	14,57	266	16,24	324	17,42

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy nguồn vốn huy động nội tệ chiếm tỷ lệ lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Có thể thấy rõ qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.7: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền của Chi nhánh BIDV TNQN



Trong cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh, huy động vốn bằng đồng nội tệ chiếm trên 80%, ngoại tệ chỉ chiếm trên 14% trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh. Nguồn vốn này chủ yếu xuất phát từ các doanh nghiệp và cá nhân trong địa bàn thành phố Uông Bí và các vùng lân cận, một phần nhỏ là phục vụ cho nhu cầu thanh toán quốc tế.

Huy động vốn bằng đồng nội tệ: Nguồn vốn huy động từ đồng nội tệ tăng nhanh làm cho tỷ trọng của nó trong tổng nguồn vốn cũng tăng nhanh. Năm 2009 số vốn huy động bằng VNĐ là 1.290 tỷ đồng tương ứng với 85,43% trong tổng nguồn huy động được. Đến năm 2010 số vốn huy động đã tăng lên 1.372 tỷ đồng

chiếm tỷ trọng 83,76% trong tổng nguồn vốn, tuy tỷ trọng nguồn vốn có giảm nhưng không đáng kể vẫn cho thấy lượng vốn huy động từ nội tệ tăng về số tuyệt đối. Năm 2011 lượng tiền huy động đã tăng thêm 1.536 tỷ đồng, chiếm 82,58% tổng nguồn vốn, cho thấy nguồn huy động đã tăng cả về tỷ trọng và số tuyệt đối. Kết quả trên có được là do trong năm qua chi nhánh đã triển khai thực hiện tốt việc điều chỉnh lãi suất huy động linh hoạt, mở rộng các hình thức huy động vốn: tiết kiệm bằng đồng VNĐ, tiết kiệm học đường, tiết kiệm dự thưởng... Chi nhánh cũng đã chủ động làm việc với chính quyền địa phương, bám sát việc chi trả đền bù giải phóng mặt bằng tại các xã trên địa bàn nhằm thu hút tạm thời nhân rỗi của các dự án và dân cư.

Huy động vốn bằng đồng ngoại tệ: Mặc dù việc huy động tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ USD đã được chi nhánh triển khai song song với huy động tiền gửi tiết kiệm VNĐ, tuy nhiên kết quả huy động còn rất khiêm tốn và chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động, cụ thể: Năm 2009 số vốn huy động bằng USD quy đổi VNĐ là 220 tỷ đồng tương ứng 14,57%. Đến năm 2010 số vốn huy động được đã tăng lên vượt bậc lên tới 266 tỷ đồng chiếm 16,24% trong tổng nguồn huy động được. Bước sang năm 2011 lượng tiền huy động tăng là 324 tỷ đồng tăng 58 tỷ đồng, tỷ trọng tương ứng cũng tăng là 17,42%. Người dân trên địa bàn không có thói quen thích tích trữ đôla Mỹ mà họ sử dụng số tiền nhân rỗi của mình để kinh doanh, hay mua vàng hoặc gửi tiết kiệm vào ngân hàng nên lượng tiền huy động bằng USD còn thấp.

Lượng tiền gửi ngoại tệ tăng chưa cao nhưng cũng cho thấy việc chi nhánh đã chủ động khai thác tốt nguồn tiền gửi ngoại tệ qua các năm. Đặc biệt với những khách hàng đang sinh sống và làm việc ở nước ngoài muốn gửi tiền về cho người thân, hay những người nước ngoài sinh sống và làm việc ở Việt Nam được người nước ngoài gửi tiền về. Ngoài ra, chi nhánh còn mở rộng nhiều dịch vụ như chuyển tiền về tận nhà cho những khách hàng không có điều kiện ra ngân hàng để lĩnh tiền hoặc với số tiền khách hàng chưa kịp lấy ra sẽ được hưởng mức lãi suất hấp dẫn. Qua đó số tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ tăng.

Mặc dù ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế và sự biến động của giá vàng và USD cùng với lạm phát cao nhưng lượng nội tệ đổ vào ngân hàng vẫn ngày càng tăng, trong khi ngoại tệ cũng có xu hướng tăng dần cả về quy mô và tỷ trọng trong năm 2011. Điều này cho thấy nghiệp vụ thanh toán quốc tế hay lượng tiền kiều hối của ngân hàng đã và đang được cải thiện nên đã thu hút được khách hàng gửi ngoại tệ vào ngân hàng.

2.2.4. Hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh BIDV TNQN

2.2.4.1. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả huy động vốn. Chi phí huy động vốn bao gồm chi phí trả lãi và các chi phí khác như chi phí tiền lương, chi phí khấu hao, chi phí vận chuyển, kiểm đếm, bảo quản tiền, chi khuyến mại, tuyên truyền, tiếp thị... trong đó chi phí trả lãi luôn chiếm phần lớn trong chi phí huy động vốn. Khi phân tích chi phí huy động vốn không thể không nói đến lãi suất huy động vốn. Lãi suất huy động vốn càng cao thì ngân hàng sẽ thu hút thêm nhiều nguồn vốn trong xã hội. Việc xác định chi phí huy động vốn còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như lãi suất cho vay của ngân hàng, kết quả tài chính của ngân hàng, quy định của ngân hàng cấp trên và NHNN.

Những năm gần đây, sự cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng ngày càng lớn đã làm cho lãi suất liên tục biến động. Do đó NHNN đã phải đưa ra mức lãi suất trần huy động nhằm kiểm soát việc tăng lãi suất huy động của các NHTM. Chi nhánh đã luôn quan tâm đến lợi ích của khách hàng điều chỉnh lãi suất linh hoạt phù hợp với tình hình thực tế tại ngân hàng và trên địa bàn.

Bảng 2.10: Chi phí trả lãi bình quân

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn tiền gửi (1)	1.510	1.638	1.860
Chi phí trả lãi (2)	181,2	191,9	215,6
Chi phí trả lãi bình quân (3) = (2)/(1)	12%	11,72%	11,59%

(Nguồn: Báo kết tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2009-2011)

Nhìn vào bảng 2.10 ta thấy chi phí trả lãi bình quân trên mỗi đồng vốn huy động của ngân hàng giảm dần qua từng năm. Cụ thể năm 2009 chi phí trả lãi cho 1 đồng vốn huy động của ngân hàng là 12% ở mức cao, nguyên nhân là do nền kinh tế trong nước còn nhiều biến động sau cuộc khủng hoảng tài chính lớn vào năm 2008, NHNN đã phải thực hiện một loạt các biện pháp nhằm thắt chặt tiền tệ rút bớt lượng tiền trong lưu thông, các NHTM tăng lãi suất tiền gửi và siết chặt cho vay nhằm ổn định nền kinh tế từ đó làm tăng chi phí huy động vốn của ngân hàng. Điều này đã tác động không nhỏ vào kết quả kinh doanh của ngân hàng năm 2009 khiến lợi nhuận của ngân hàng đạt được là thấp (15,6 tỷ đồng). Đến năm 2010, tình hình kinh tế vẫn khó khăn, ngành ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong công tác huy động vốn do lạm phát cao, giá vàng và tỷ giá ngoại tệ, thị trường bất động sản biến động mạnh nhưng bằng sự nỗ lực phấn đấu với nhiều hình thức huy động vốn của ngân hàng cũng tăng được quy mô nguồn vốn huy động kéo theo chi phí trả lãi cũng tăng. Tốc độ tăng quy mô vốn huy động tiền gửi là 8,48% thì tốc độ tăng của chi phí trả lãi là 5,91% làm cho lợi nhuận của ngân hàng cũng tăng. Bước sang năm 2010, bằng những biện pháp tích cực đổi mới trong công tác huy động của mình ngân hàng đã đạt được những thành tích lớn trong công tác huy động vốn. Tốc độ tăng quy mô vốn huy động tiền gửi là 13,55% trong khi tốc độ tăng chi phí trả lãi là 12,35%, lãi suất trả bình quân là 11,59% trên một đồng vốn huy động.

Như vậy chi phí trả lãi bình quân có xu hướng giảm theo từng năm kèm theo sự tăng trưởng về quy mô huy động vốn tiền gửi chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đã đạt được những hiệu quả nhất định.

Bảng 2.11: Chi phí huy động vốn trên tổng chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng chi phí hoạt động (1)	201,3	216,4	223,8
Chi phí huy động vốn (2)	183,9	196,4	219,8
Chi phí huy động vốn/Tổng chi phí hoạt động (3) = (2)/(1)	91,36%	90,76%	98,21%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009-2011)

Qua bảng 2.11 ta thấy: Năm 2009 chi phí huy động vốn chiếm 91,36% trong tổng chi phí hoạt động của ngân hàng, năm 2010 chi phí huy động vốn chiếm 90,76%, đến năm 2011 chi phí huy động vốn chiếm 98,21% trong tổng chi phí hoạt động tăng 7,45% so với năm 2010. Điều này cho thấy trong năm 2011 chi nhánh phải bỏ ra nhiều chi phí hơn cho hoạt động huy động vốn trong đó có chi phí trả lãi cho tiền gửi của khách hàng đặc biệt là chi phí trả lãi cho tiền gửi trung và dài hạn của chi nhánh, ngoài ra còn bao gồm các chi phí khác như chi phí quảng cáo, tiếp thị sản phẩm, khuyến mại... và cũng không thể phủ nhận công tác quản lý chi phí huy động vốn của chi nhánh chưa thực sự tốt.

Nhưng có thể nói công tác huy động vốn của ngân hàng đạt hiệu quả hay không ta phải so sánh tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động với mức tăng của chi phí huy động vốn mà đặc biệt là vốn huy động tiền gửi của ngân hàng. Năm 2010 tốc độ tăng chi phí huy động vốn (6,8%) thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng của vốn tiền gửi (8,48%), hiệu quả huy động vốn của ngân hàng trong năm 2010 tốt. Sang năm 2011 mức tăng chi phí huy động vốn là 11,91% và mức tăng trưởng của vốn tiền gửi là 13,55%. Từ kết quả đó có thể khẳng định hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh ngày càng tăng lên.

2.2.4.2. Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn

Công tác huy động vốn của ngân hàng sẽ đạt hiệu quả cao nếu ngân hàng biết tận dụng tối đa nguồn vốn huy động và sử dụng nó một cách hợp lý. Nếu ngân hàng chỉ chú trọng tới huy động vốn mà không thực hiện cho vay hiệu quả thì sẽ dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn, giảm lợi nhuận. Ngược lại, nếu không huy động đủ vốn để cho vay thì chi nhánh sẽ mất những cơ hội để mở rộng khách hàng, tăng lợi

nhuận và làm giảm uy tín của ngân hàng trên thị trường. Vì vậy, hoạt động huy động vốn và hoạt động sử dụng vốn có quan hệ hữu cơ, mật thiết với nhau. Ngân hàng cần quan tâm, đẩy mạnh công tác cho vay, đầu tư tài chính cũng chính là một biện pháp mở rộng quy mô huy động vốn và góp phần nâng cao hiệu quả của công tác huy động vốn. Để thấy được sự tương quan giữa huy động vốn và sử dụng vốn ta xem bảng sau:

a) Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn về quy mô

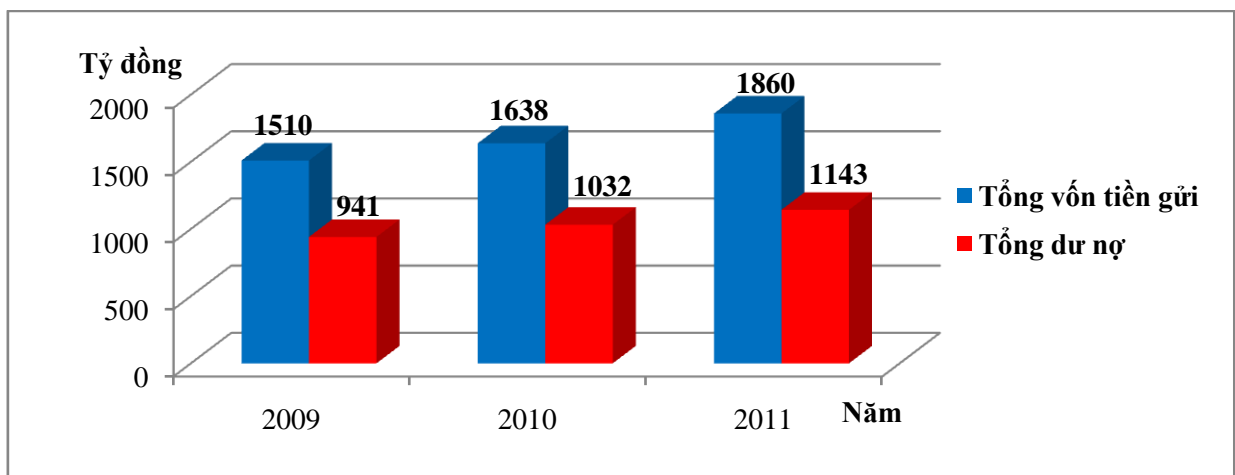
Bảng 2.12: Sự cân đối giữa vốn huy động tiền gửi và sử dụng vốn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn tiền gửi	1.510	1.638	1.860
Tổng dư nợ	1.141	1.432	1.643
Tổng vốn tiền gửi/Tổng dư nợ	132,34%	114,39%	113,21%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Biểu đồ 2.8: Tình hình huy động vốn tiền gửi và sử dụng vốn của Chi nhánh BIDV TNQN



Căn cứ vào bảng 2.12 ta thấy trong cả 3 năm, vốn huy động tiền gửi đã đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng, thực hiện phương châm “Tự huy động để cho vay”. Đặc biệt trong những năm gần đây, chi nhánh đã thực sự quan tâm đến công tác huy động vốn tiền gửi và dần dần nâng cao tỷ trọng vốn tự huy động phục vụ nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế địa phương. Năm 2009 tổng vốn tiền gửi thừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu vay vốn của khách hàng, với tỷ lệ đáp ứng là 132,34%.

Năm 2010 tốc độ tăng trưởng của dư nợ tín dụng là 25% cao hơn tốc độ tăng trưởng của tổng vốn tiền gửi (8,48%) nhưng tổng vốn tiền gửi vẫn thừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu vay vốn của khách hàng, tỷ lệ đáp ứng là 114,39%. Đến năm 2011, tốc độ tăng của dư nợ tín dụng là 12,35%, tốc độ tăng của tổng vốn tiền gửi là 13,55%, và tỷ lệ đáp ứng cho vay là 113,23% như vậy trong năm ngân hàng đẩy mạnh công tác huy động vốn tiền gửi, thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng, cải tiến quy trình giao dịch đồng thời tăng dư nợ cho vay do đó ngân hàng đã để vốn dư thừa ở mức thấp, tức là vốn huy động có hiệu quả cao.

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi của chi nhánh đều đáp ứng tốt cho nhu cầu sử dụng vốn nhưng lượng vốn được sử dụng còn chưa cao. Như vậy chi nhánh cần có biện pháp sử dụng vốn hiệu quả hơn trong những năm tiếp theo để tỷ lệ tổng vốn tiền gửi trên tổng dư nợ luôn gần bằng 1.

b) Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn theo kỳ hạn

Bảng 2.13: Khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn theo kỳ hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Vốn huy động ngắn hạn	468	360	726
Cho vay ngắn hạn	706	913	1.032
Tỷ lệ đáp ứng	66,29%	39,43%	70,35%
2. Vốn huy động trung và dài hạn	1.042	1.278	1.134
Cho vay trung và dài hạn	435	519	611
Tỷ lệ đáp ứng	239,54%	246,24%	185,6%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Tỷ lệ đáp ứng nhu cầu vốn theo kỳ hạn chưa tương xứng. Về nguồn vốn ngắn hạn do tăng trưởng dư nợ ngắn hạn tăng nhanh và nhanh hơn vốn huy động ngắn hạn qua các năm dẫn đến thiếu hụt vốn ngắn hạn. Năm 2009 vốn huy động ngắn hạn chỉ đủ đáp ứng 66,29% nhu cầu sử dụng, năm 2010 đáp ứng được 39,43% và năm 2011 đáp ứng được 70,35% nhu cầu sử dụng vốn.

Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn trung và dài hạn có xu hướng diễn biến ngược lại với nguồn vốn ngắn hạn. Phần dư vốn huy động trung dài hạn khá

nhieu và tăng trưởng qua các năm. Cụ thể, năm 2009 vốn trung và dài hạn huy động được là 1.042 tỷ đồng trong, tỷ lệ đáp ứng cho vay trung và dài hạn đạt 239,54%. Năm 2010 đáp ứng được 246,24% và đến năm 2011 đáp ứng được 185,6% nhu cầu vay trung và dài hạn của khách hàng. Trong khi nguồn vốn huy động ngắn hạn không đủ để đáp ứng nhu cầu cho vay ngắn hạn thì nguồn vốn huy động trung dài hạn lại dư thừa. Nguyên nhân là do lãi suất huy động vốn trung dài hạn của ngân hàng tăng, dẫn đến lãi suất cho vay sẽ tăng lên, chính việc tăng nhanh của lãi suất đã tác động đến nhu cầu vay vốn của các chủ thể trong nền kinh tế. Đối với phần dư thừa tương đối lớn và thường xuyên này chi nhánh đã sử dụng để cho vay ngắn hạn giúp hạn chế được rủi ro về tín dụng, một phần đầu tư vào các công cụ tài chính khác như đầu tư vào chứng khoán, đầu tư vào bất động sản... hoặc điều chuyển sang các chi nhánh khác có nhu cầu trong cùng hệ thống.

Tóm lại: Qua phân tích ở trên, nguồn vốn huy động có sự mất cân đối trong việc đáp ứng nhu cầu cho vay theo kỳ hạn. Nếu không cơ cấu lại nguồn vốn huy động, điều chỉnh sự chênh lệch trong tỷ lệ đáp ứng thì ngân hàng có thể đối mặt với nguy cơ rủi ro thanh khoản và chi phí huy động tăng cao. Ngoài ra chi nhánh chưa tận dụng hết khả năng sinh lời của nguồn vốn huy động dài hạn nên chi nhánh cần phải chú ý hơn trong công tác tín dụng của mình để có thể khai thác triệt để lượng tài sản nợ, thúc đẩy công tác huy động vốn một cách có hiệu quả.

c) Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn theo loại tiền

Bảng 2.14: Khả năng đáp ứng nhu cầu vay vốn theo loại tiền

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Vốn huy động nội tệ	1.290	1.372	1.536
Cho vay nội tệ	858	1.021	1.186
Tỷ lệ đáp ứng	150,35%	134,38%	129,51%
2. Vốn huy động ngoại tệ	220	266	324
Cho vay ngoại tệ	283	411	457
Tỷ lệ đáp ứng	77,74%	64,72%	71%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2009-2011 của Chi nhánh BIDV TNQN)

Qua bảng 2.14 có thể thấy vốn huy động nội tệ đang có xu hướng tăng và dần đảm bảo đáp ứng nhu cầu cho vay của khách hàng và còn dư thừa vốn. Năm 2009 nguồn vốn huy động nội tệ đáp ứng được 150,35% nhu cầu cho vay nội tệ. Năm 2010 nguồn vốn đáp ứng được 134,38% nhu cầu cho vay, dư thừa 34,38% và năm 2011 đáp ứng được 129,51% nhu cầu cho vay, dư thừa 29,51%. Mức dư thừa không quá cao và đủ cho ngân hàng luôn duy trì ở mức an toàn trong vấn đề thanh khoản. Qua đó ghi nhận công tác huy động vốn nội tệ của ngân hàng. Khách hàng của chi nhánh chủ yếu là các cá nhân và tổ chức kinh tế trong địa bàn, đồng thời ngân hàng đã chú trọng mở rộng quan hệ với khách hàng nên việc đáp ứng tốt về vốn huy động nội tệ là hoàn toàn phù hợp với kế hoạch hoạt động của chi nhánh về việc chú trọng khai thác, đáp ứng nhu cầu và mở rộng mối quan hệ với khách hàng trong nước.

Trong khi đó vốn huy động ngoại tệ lại thiếu hụt trong ngân hàng. Năm 2009 vốn huy động không đủ để cho vay, tỷ lệ đáp ứng là 77,74%. Năm 2010 tỷ lệ đáp ứng chỉ là 64,72%, năm 2011 tỷ lệ đáp ứng là 71%. Nguyên nhân là do công tác huy động vốn ngoại tệ của ngân hàng chưa thu được hiệu quả cao, ngân hàng phải sử dụng vốn ngoại tệ điều chuyển từ BIDV và các chi nhánh trong cùng hệ thống để thỏa mãn nhu cầu vay vốn ngoại tệ của khách hàng. Qua đó thấy được sự mất cân đối giữa huy động và cho vay ngoại tệ, tỷ lệ đáp ứng không đủ qua các

năm. Mặc dù vốn huy động ngoại tệ có tăng qua các năm nhưng chưa đủ nhanh để đáp ứng được nhu cầu cho vay, do vậy ngân hàng cần có biện pháp chú trọng để tăng cường huy động vốn ngoại tệ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu cho vay ngoại tệ.

2.3. Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh BIDV TNQN

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong giai đoạn 2009 – 2011 Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã đạt được những kết quả tích cực, góp phần khẳng định là một trong những chi nhánh ngân hàng hàng đầu tại thành phố Uông Bí.

- *Thứ nhất:* Công tác huy động vốn đã được ban lãnh đạo chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh quan tâm đúng mực. Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tích cực và hiệu quả, việc áp dụng giao dịch “một cửa” đã tạo thuận lợi cho khách hàng và ngân hàng.

- *Thứ hai:* Trong điều kiện nền kinh tế khó khăn nhưng chi nhánh vẫn luôn huy động được nguồn vốn tiền gửi lớn đáp ứng được một phần nào nhu cầu sử dụng vốn và đảm bảo khả năng thanh toán của chi nhánh. Điều này giúp ngân hàng mở rộng và tiếp cận được với khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả trong và ngoài địa bàn tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- *Thứ ba:* Nguồn vốn nội tệ luôn giữ vai trò chủ đạo trong tổng nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh. Vốn huy động từ tiền gửi của dân cư và các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn tiền gửi huy động được, đặc biệt vốn huy động trung và dài hạn ngày càng tăng khẳng định được uy tín và thương hiệu của ngân hàng trong lòng công chúng.

- *Thứ tư:* Trong tình trạng khan hiếm về ngoại tệ do sự biến động của tỷ giá USD nhưng chi nhánh đã có nhiều cố gắng trong công tác huy động ngoại tệ. Nguồn vốn huy động ngoại tệ đang có dấu hiệu tăng.

- *Thứ năm:* Chất lượng phục vụ khách hàng đến gửi tiền và giao dịch với chi nhánh đang từng bước được cải thiện. Rút ngắn thời gian giao dịch, phong cách phục vụ lịch sự văn minh. Ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động chi nhánh, gia tăng tiện ích cho khách hàng như dịch vụ BSMS, BIDV Business online

quản lý tài khoản và thực hiện các giao dịch qua Internet mà không cần đến quầy giao dịch, phát hành các loại thẻ thông minh, cơ chế lãi suất linh hoạt từ đó nâng cao uy tín và hình ảnh của chi nhánh, thu hút khách hàng.

Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã đạt được những kết quả trên là do tác động của những nhân tố sau:

- Do tâm lý của người Việt Nam vẫn tin tưởng vào các ngân hàng đã có thương hiệu và uy tín lâu năm trên thị trường nên khối lượng vốn huy động nội tệ khá lớn và luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động.

- Lãi suất huy động của chi nhánh đã có sự linh hoạt và sản phẩm huy động vốn đa dạng có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn như “Gửi càng nhiều – Quà càng lớn”, “Quay số dự thưởng” trúng xe ô tô Toyota Camry, “Đăng ký hôm nay, trúng ngay NoteBook”, “Rộn ràng Giáng sinh – Tung bừng Năm mới”.

- Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt nhất là hai năm gần đây trên địa bàn đã xuất hiện nhiều tổ chức tín dụng cùng huy động vốn, điều này vừa là bất lợi nhưng cũng là động lực để chi nhánh cố gắng đẩy mạnh công tác huy động vốn.

- Chi nhánh đã triển khai kịp thời các sản phẩm huy động vốn như tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm tích lũy Bảo An (mua nhà, mua ô tô, du học...), tiết kiệm dành cho trẻ em, tín dụng tiêu dùng, các sản phẩm giành cho doanh nghiệp như tiền gửi thanh toán thông thường, tiền gửi tích lũy, tiền gửi thặng dư, khách hàng gửi tiền càng nhiều lãi suất càng cao. Mặt khác chú trọng công tác quảng cáo, tuyên truyền về việc sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, các đợt huy động tiết kiệm nhân dịp lễ lớn qua việc phát tờ rơi, thông tin quảng cáo trên đài, báo...

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động huy động vốn của chi nhánh vẫn còn nhiều hạn chế cần phải khắc phục trong thời gian tới.

2.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Hạn chế

- *Thứ nhất:* Vốn huy động của chi nhánh tăng lên qua các năm chủ yếu là do chi nhánh đã huy động được nguồn tiền gửi với khối lượng lớn từ các cá nhân và tổ chức kinh tế. Huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá mới chỉ là chứng chỉ tiền gửi và cổ phiếu với số lượng nhỏ. Đây là một hạn chế lớn ảnh hưởng không nhỏ

đến hiệu quả huy động vốn và làm giảm tính chủ động của ngân hàng trong việc tạo lập nguồn vốn đáp ứng cho nhu cầu hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đây cũng là yếu tố làm giảm tính cạnh tranh so với một số NHTM khác trên địa bàn.

- *Thứ hai:* Cơ cấu nguồn vốn tuy có những cải thiện nhất định song vẫn chưa hợp lý và thiếu tính cân đối, chưa thật sự phù hợp với cơ cấu tín dụng. Vốn huy động dài hạn thỏa mãn tốt nhu cầu cho vay dài hạn của khách hàng, trong khi đó vốn huy động ngắn hạn còn tăng chậm không đủ để đáp ứng cho nhu cầu vay ngắn hạn của thị trường, chi nhánh phải sử dụng nguồn vốn trung dài hạn để bổ sung. Điều này tạo ra sự mất cân đối giữa thời hạn cho vay và thời hạn huy động vốn của chi nhánh.

- *Thứ ba:* Tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn trong tổng nguồn vốn huy động tuy có tăng lên nhưng vẫn chiếm tỷ lệ thấp qua các năm. Nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu vẫn là huy động tiền gửi trong dân cư, tiền gửi thanh toán của các cá nhân cũng như tổ chức kinh tế thường không duy trì ổn định trên tài khoản. Điều này là một trong những yếu tố làm tăng chi phí huy động vốn của chi nhánh.

- *Thứ tư:* Một số sản phẩm của chi nhánh chưa thực sự phát huy tác dụng thu hút vốn khi không tạo nên được sự khác biệt nổi trội để tăng khả năng cạnh tranh của mình. Sản phẩm huy động chủ yếu của chi nhánh là tiền gửi tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi, thanh toán không dùng tiền mặt của dân còn hạn chế. Chi nhánh chưa phát triển được sản phẩm riêng nào, tuy nhiên việc phát triển được sản phẩm riêng cũng cần có sự đồng ý của BIDV Việt Nam nên rất khó có thể triển khai ngay.

2.3.2.2. Nguyên nhân

**** Nguyên nhân chủ quan***

- *Thứ nhất:* Mặc dù chi nhánh đã có nhiều cố gắng trong công tác HĐV nhưng hình thức cũng như kỳ hạn HĐV chưa thực sự phong phú, còn đơn điệu và mang tính chất cổ truyền, chưa đáp ứng được hết nhu cầu gửi tiền của khách hàng. Hình thức huy động vốn tiền vay qua việc phát hành các giấy tờ có giá như kỳ phiếu, trái phiếu chưa được triển khai. Kỳ hạn huy động vốn ngắn nhất mới chỉ là 1 tuần trong khi một số NHTM khác đã đưa ra kỳ hạn linh hoạt như gửi theo ngày. Điều này làm ảnh hưởng đến lượng khách hàng tham gia gửi tiền với kỳ hạn ngắn.

- *Thứ hai:* Công nghệ ngân hàng mặc dù được đổi mới nhưng vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế. Tuy đã có các phần mềm ứng dụng trong công tác huy động vốn và quản lý luồng tiền vào ra hàng ngày nhưng vẫn đang trong quá trình hoàn thiện để phần mềm vận hành tốt nên đôi lúc vẫn xảy ra lỗi hệ thống, mạng bị treo gây ảnh hưởng đến các nghiệp vụ đang thao tác, khiến khách hàng phải chờ đợi. Mặt khác, công tác sổ sách, giấy tờ thủ tục trong hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt còn rườm rà, phức tạp gây bất tiện cho khách hàng cũng đã góp phần đáng kể vào việc làm giảm lượng vốn huy động qua nghiệp vụ nhận tiền gửi thanh toán.

- *Thứ ba:* Về hoạt động marketing của chi nhánh chưa đạt hiệu quả cao, chi nhánh đã tiến hành các chiến dịch quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm mới đến cho khách hàng dưới hình thức như: tổ chức Hội nghị khách hàng, tặng quà,... Nhưng các hoạt động này còn mang tính bộc phát, chưa tuân theo một chính sách chung, một kế hoạch lâu dài nên kết quả thu được không cao như mong muốn. Chi nhánh cũng chưa có bộ phận chuyên nghiên cứu thông tin nhu cầu sản phẩm của khách hàng trên thị trường.

- *Thứ tư:* Về đội ngũ cán bộ nhân viên còn ít và thiếu, quy mô hoạt động kinh doanh còn hạn chế, số lượng cán bộ làm công tác huy động vốn và mạng lưới, cơ sở phục vụ cho công tác huy động vốn còn nhỏ hẹp. Tuy công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ để nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng nghiệp vụ luôn được chi nhánh chú trọng quan tâm nhưng đến nay vẫn chưa đồng bộ. Do đó, hiệu quả của công tác xác định nhu cầu sử dụng vốn và xây dựng chính sách, kế hoạch huy động vốn chưa cao gây nên tình trạng mất cân đối trong cơ cấu VHD.

*** Nguyên nhân khách quan**

- *Thứ nhất:* Về môi trường kinh tế, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng thời gian qua có nhiều biến động bất thường tác động mạnh mẽ tới hoạt động ngân hàng. Đặc biệt là trong hai năm gần đây lại có những biến động không thuận lợi cho hoạt động HĐV của ngân hàng như: lạm phát tăng cao, giá vàng biến động thất thường, giá USD tăng lên nhanh chóng do đó ảnh hưởng đến tâm lý người dân trong việc cân nhắc sử dụng khoản tiền nhàn rỗi của mình.

- *Thứ hai:* Hiện nay người dân Việt Nam vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán, chưa quen sử dụng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng. Nên việc huy động tiền gửi thanh toán của ngân hàng gặp nhiều khó khăn, doanh số huy động tiền gửi thanh toán của ngân hàng bị hạn chế khiến cho tỷ trọng nguồn tiền gửi không kỳ hạn thấp.

- *Thứ ba:* Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hệ thống ngân hàng hiện nay khi có sự xuất hiện ngày càng nhiều của các ngân hàng TMCP, ngân hàng liên doanh, ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng không chỉ quan tâm đến lãi suất huy động mà còn chú ý hơn đến việc đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn, quảng cáo, liên tục tung ra các chiến dịch huy động vốn kèm theo các đợt khuyến mại tặng quà, nhận mã số dự thưởng khiến cho công tác HĐV của chi nhánh trên địa bàn ngày càng khó khăn. Bên cạnh đó, các Công ty Bảo hiểm, Công ty Chứng khoán, Công ty tài chính, tiết kiệm bưu điện cũng là mối đe dọa không nhỏ cho công tác huy động vốn của chi nhánh.

- *Thứ tư:* Sự phát triển của thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán sẽ gây khó khăn cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng, do thị trường chứng khoán đã thu hút một phần vốn trung và dài hạn từ công chúng và tổ chức kinh tế thay cho gửi vào hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, lượng vốn mà thị trường chứng khoán đã thu hút còn nhỏ, chưa ảnh hưởng nhiều đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

Tóm lại: Hoạt động huy động vốn của chi nhánh trong những năm qua đã đạt được một số kết quả đáng kể song vẫn còn những tồn tại, hạn chế nhất định góp phần làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung cũng như hoạt động huy động vốn nói riêng của chi nhánh. Chính vì vậy vẫn đề đặt ra cấp thiết đối với chi nhánh trong thời gian tới là phải đưa ra những giải pháp đồng bộ và có tính khả thi cao để khắc phục những tồn tại trên, nâng cao hơn nữa hiệu quả huy động vốn và tiếp tục phấn đấu là là chi nhánh có uy tín hàng đầu tại địa bàn. Có như vậy, chi nhánh mới đáp ứng được yêu cầu ngày một tăng lên của nền kinh tế thị trường và vững vàng hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY NAM QUẢNG NINH

3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh

3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh

Đứng trước tiến trình đổi mới và hội nhập kinh tế ngày càng mạnh mẽ, trước mắt là những thách thức khi thực hiện chương trình hiện đại hoá ngân hàng, thì hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói chung, BIDV Việt Nam và Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh nói riêng lại đứng trước những thời cơ và thử thách lớn lao hơn. Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh quyết tâm thực hiện chương trình hiện đại hóa, đổi mới toàn diện hoạt động kinh doanh theo phương châm: “Chất lượng – Tăng trưởng bền vững – Hiệu quả – An toàn”. Để đạt được điều đó chi nhánh đã đề ra định hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới như sau:

Thứ nhất: Tiếp tục mở rộng và tăng trưởng nguồn vốn huy động, tập trung ưu tiên đối với các khách hàng truyền thống. Tăng trưởng nguồn vốn huy động đi đôi với tăng trưởng tín dụng. Hạn chế tối đa việc nhận vốn điều hoà từ BIDV Việt Nam, tập trung chỉ đạo thực hiện đầu tư cho vay phù hợp với tình hình phát triển kinh tế trước mắt và lâu dài, xây dựng chính sách đối với những khách hàng chiến lược, khách hàng truyền thống của chi nhánh.

Thứ hai: Tìm mọi biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng, giải quyết triệt để nợ quá hạn, nhất là các khoản nợ tồn đọng lâu nhằm giảm nợ xấu ở mức cho phép của BIDV Việt Nam.

Thứ ba: Không ngừng tuyên truyền đến toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên lao động trong đơn vị để nhằm nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ am hiểu kiến thức pháp luật, nâng cao tinh thần trách nhiệm trong quá trình thực hiện nhiệm vụ được giao.

Thứ tư: Tiếp tục đẩy mạnh việc khai thác nguồn vốn huy động tại chỗ bằng các chính sách lãi suất linh hoạt đi đôi với mở rộng mạng lưới quỹ tiết kiệm.

Thứ năm: Chấp hành nghiêm chỉnh chế độ tín dụng của BIDV Việt Nam, hoạt động tín dụng phải phát triển năm sau cao hơn năm trước, đảm bảo có sự chuyển biến mạnh mẽ, toàn diện để đạt được mục tiêu cơ bản đề ra là đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng nhanh và nâng cao chất lượng tín dụng đạt hiệu quả cao.

3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn

Để tiếp tục giữ vững thành tích đã đạt được cũng như đảm bảo thực hiện tốt mục tiêu, chiến lược về hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng, chi nhánh đã đề ra một số chỉ tiêu như sau:

- Nguồn vốn huy động bình quân tăng từ 20 – 35% so với năm 2011.
- Dư nợ tín dụng tăng từ 35 – 40% so với năm 2011.
- Tỷ lệ dư nợ quá hạn dưới 1% trong tổng dư nợ.
- Trích tỷ lệ dự trữ bắt buộc theo đúng quy định.
- Lợi nhuận trước thuế tăng trưởng tối thiểu 10% so với năm 2011.

Đồng thời, Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã đề ra những định hướng cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn trong thời gian tới là:

Thứ nhất: Thực hiện đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, mở rộng các loại hình dịch vụ để đáp ứng tốt nhất yêu cầu của khách hàng. Tăng cường công tác marketing ngân hàng nhằm phát triển thương hiệu và văn hóa BIDV đối với khách hàng.

Thứ hai: Huy động vốn phải gắn liền với yêu cầu hợp lý hóa về cơ cấu vốn, nâng cao tỷ trọng nguồn tiền gửi của dân cư và các tổ chức kinh tế, mở rộng thu hút nguồn tiền gửi không kỳ hạn nhằm giải quyết những khó khăn về chi phí huy động tạo mặt bằng vốn luân chuyển vững chắc.

Thứ ba: Đơn giản hóa các thủ tục tiền gửi tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng khi đến giao dịch tại ngân hàng. Tìm biện pháp tiếp cận và thu hút nguồn vốn từ nhiều thành phần trong nền kinh tế, duy trì mở rộng khách hàng truyền thống.

Thứ tư: Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động của mạng lưới huy động, tăng cường tiếp thị, quảng cáo thông tin, tuyên truyền và áp dụng nhiều hình thức khuyến mại tạo điều kiện phục vụ tốt nhất cho khách hàng.

Thứ năm: Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt và phù hợp để thu hút vốn từ khách hàng đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Đồng thời nâng cao trình độ nghiệp vụ trong công tác huy động vốn, cũng như khả năng chăm sóc khách hàng của cán bộ nhân viên trong chi nhánh. Không ngừng cử các cán bộ nhân viên tham gia các khóa tập huấn, đào tạo nghiệp vụ do BIDV Việt Nam hoặc do NHNN tổ chức.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh

Xuất phát từ việc phân tích thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh giai đoạn 2009 – 2011, em xin đưa ra một số đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn cho chi nhánh như sau:

3.2.1. Đa dạng hóa hình thức huy động vốn

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn là một trong những biện pháp đầu tiên về giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn. Các biện pháp để đa dạng hóa các hình thức huy động vốn bao gồm:

Thứ nhất: Đa dạng hóa kỳ hạn gửi tiền và hình thức gửi tiền. Đa dạng hóa về kỳ hạn gửi là việc ngân hàng cần đưa ra nhiều kỳ hạn gửi tiết kiệm theo nhu cầu gửi tiền tiết kiệm của khách hàng từ ngắn hạn tới dài hạn. Thời hạn ngắn nhất có thể theo ngày, theo tuần và thời hạn dài hơn là 48 tháng, 60 tháng. Với các khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn ngắn, ngân hàng nên đưa ra lãi suất thấp nhưng trong thời kỳ khan hiếm vốn có thể huy động với mức lãi suất cao hơn, với tiền gửi có kỳ hạn dài huy động với lãi suất cao để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn. Trường hợp khách hàng cần tiền ngay chi nhánh cũng đảm bảo chi trả cho khách hàng nhưng nên áp dụng mức lãi suất không kỳ hạn cho khách hàng. Ngân hàng cũng tạo ra sự tiện lợi cho khách hàng bằng cách đa dạng hóa hình thức gửi tiền. Khách hàng có thể gửi tiền bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, bằng séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi nhưng khi công nghệ phát triển, ngân hàng nên áp dụng các hình thức gửi tiền bằng những giao dịch qua máy tự động, qua điện thoại như Home banking, Mobile banking, Internet banking,...

Thứ hai: Đa dạng hóa công cụ huy động vốn. Hiện nay chi nhánh mới chỉ phát hành giấy tờ có giá là chứng chỉ tiền gửi. Đây là một khó khăn của chi nhánh

trong khi các ngân hàng khác đã triển khai huy động qua phát hành giấy tờ có giá là cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ. Các giấy tờ có giá này có tính lỏng khá cao, có thể được giao dịch trên thị trường liên ngân hàng, thị trường chứng khoán. Trong thời gian tới, chi nhánh cần triển khai huy động vốn bằng phát hành các giấy tờ có giá khác như: cổ phiếu có mệnh giá cao hơn, các trái phiếu chuyển đổi, các chứng chỉ tiền gửi... Việc phát hành cổ phiếu hay trái phiếu giúp ngân hàng có được kênh huy động vốn nhanh chóng, hiệu quả.

Thứ ba: Huy động vốn hướng vào đối tượng khách hàng cụ thể. Ngân hàng tăng cường phát triển các tài khoản tiền gửi cá nhân tùy theo mục đích của người gửi như tiết kiệm để mua nhà ở, mua ô tô hoặc tiết kiệm học đường... Đối với các khoản tiết kiệm nhằm mục đích tiêu dùng như tiết kiệm mua nhà ở, nếu khách hàng gửi tiền vào ngân hàng đều đặn trong một khoảng thời gian, ngân hàng có thể cho khách hàng vay thêm để mua nhà mới. Đối với tiền gửi ngoại tệ, chi nhánh nên khuyến khích người dân thường xuyên có tiền ở nước ngoài gửi về mở tài khoản tiền gửi cá nhân tại chi nhánh để thuận tiện và chính xác trong việc chuyển tiền, vận động người dân khi có ngoại tệ chuyển về không rút tiền mặt ra mà chuyển sang tài khoản tiết kiệm để hưởng lãi suất cao hơn, ngay cả khi chưa kịp rút tiền thì họ vẫn được ngân hàng trả lãi theo lãi suất của loại tiền gửi thanh toán. Ngoài ra, ngân hàng cần nâng cao tính năng của các sản phẩm, phát triển công nghệ thẻ và sản phẩm thanh toán phi tiền mặt như thẻ ATM, Séc... phục vụ cho người dân.

Khuyến khích các doanh nghiệp thay vì chi trả bằng tiền mặt cho các khoản chi phí mua sắm máy móc thiết bị, trả lương nhân viên, mua nguyên vật liệu thì sử dụng thanh toán qua tài khoản tiền gửi ngân hàng. Điều này nâng cao hiệu quả trong thanh toán không dùng tiền mặt, các doanh nghiệp cũng có lợi hơn vì tiết kiệm được chi phí và thời gian mà vẫn thu được lãi qua tiền gửi. Để thu hút mọi đối tượng khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng, chi nhánh cần tổ chức các đợt khuyến mại mở tài khoản và miễn phí làm thẻ ATM. Ngân hàng cũng có thể liên minh với các tổ chức khác để phát hành những sản phẩm huy động đa tính năng và phát triển dịch vụ đi kèm như hợp tác với công ty bảo hiểm để cho ra đời các sản

phẩm tiết kiệm mới, phát triển dịch vụ thu tiền bảo hiểm cho một số đối tượng như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm nhân thọ. Một số sản phẩm tiền gửi như:

Tên sản phẩm	Đặc điểm	Tiện ích đối với khách hàng	Tiện ích đối với ngân hàng
1. Tiết kiệm tích lũy cho tương lai	<ul style="list-style-type: none"> -Loại tiền gửi: VND, USD. -Đối tượng sử dụng: Là công dân Việt Nam. -Kỳ hạn: 2-15 năm. -Thời gian gửi: bất kỳ khi nào có nhu cầu hoặc theo định kỳ. -Phương thức gửi: tiền mặt hoặc chuyển khoản. Số dư tối thiểu: 100.000 VND hoặc 10 USD. -Lãi suất điều chỉnh theo thị trường hàng tháng. Nếu rút tiền trước hạn: Thời gian gửi: <ul style="list-style-type: none"> + Dưới 30 ngày: không hưởng lãi + Trên 30 ngày: hưởng lãi suất tiết kiệm không kỳ hạn hiện hành. 	<ul style="list-style-type: none"> -Có cơ hội được tặng bảo hiểm miễn phí của Tổng công ty bảo hiểm BIDV nếu gửi tiền với mức 12 triệu VND/năm trở lên. -Được lựa chọn người thụ hưởng hoặc tích lũy cho chính mình. -Được chuyển nhượng hoặc sử dụng số dư tài khoản để cầm cố vay vốn tại BIDV. -Được nhận ưu đãi tiền mặt hoặc quà vào sinh nhật hàng năm của hợp đồng kể từ sinh nhật thứ 2. -Tích lũy dài lâu cho mục đích mua nhà, ô tô, du học... Miễn phí gửi tiền tại các điểm giao dịch của BIDV. 	<ul style="list-style-type: none"> -Mở rộng được vốn tiền gửi ngắn hạn, trung và dài hạn. -Tăng khả năng cho vay trung dài hạn vì nguồn vốn ổn định, liên tục và lâu dài.
2. Tài khoản thanh toán đa lợi	<ul style="list-style-type: none"> -Loại tiền gửi: VND -Đối tượng sử dụng: Là tổ chức có tài khoản tiền gửi không kỳ hạn tại BIDV đăng ký tham gia sản phẩm. -Số dư tối thiểu trên tài khoản là 5 triệu VND. Số dư trung bình tối thiểu hàng tháng là 10 triệu VND. -Lãi suất bậc thang tương ứng với số dư cuối mỗi ngày trên tài khoản. 	<ul style="list-style-type: none"> Lãi suất hấp dẫn, khách hàng được hưởng ưu đãi giảm phí dịch vụ: <ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng mới mở tài khoản hoặc có số dư bình quân 10 ngày gần nhất từ 10-50 triệu được giảm 20% phí dịch vụ. - Số dư bình quân 10 ngày gần nhất trên 50 triệu được giảm 40% phí dịch vụ. Dịch vụ nộp tiền vào, rút tiền ra từ tài khoản qua máy ATM; Dịch vụ chuyển tiền tại quầy giao dịch; Dịch vụ trả tiền lương... - Sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử: BSMS, InternetBanking, MobileBanking. 	<ul style="list-style-type: none"> -Thu hút tiền gửi không kỳ hạn, tăng lượng tiền gửi từ tài khoản thanh toán. -Tăng thu phí dịch vụ.
3. Tiền gửi linh hoạt ngày	<ul style="list-style-type: none"> -Loại tiền gửi: VND -Đối tượng sử dụng: cá nhân và tổ chức tại Việt Nam. 	<ul style="list-style-type: none"> -Đáp ứng nhu cầu gửi tiền ngắn ngày nhưng vẫn hưởng lãi suất cao. 	<ul style="list-style-type: none"> Tăng lượng tiền gửi ngắn hạn.

	<p>-Kỳ hạn: theo ngày 1-6 ngày. -Lãi suất: cố định Khách hàng rút vốn trước hạn hưởng lãi suất KKH. -Mức gửi tối thiểu: 20 triệu VND (cá nhân) và 50 triệu VND (tổ chức). -Khách hàng là cá nhân: phát hành Sổ tiết kiệm Khách hàng là tổ chức: phát hành giấy xác nhận số dư.</p>	<p>-Lãi trả cuối kỳ, nếu khách hàng không đến làm thủ tục tắt toán vào ngày đáo hạn, ngân hàng tự động nhập lãi vào gốc và quay thêm 1 kỳ hạn mới bằng kỳ hạn trước. -Kiểm tra số dư tài khoản qua BSMS, InternetBanking, MobileBanking. -Miễn phí khi rút sổ khác chi nhánh, phòng giao dịch tại BIDV trên toàn quốc.</p>	
--	---	--	--

3.2.2. Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt

Để nâng cao hiệu quả huy động vốn, ngân hàng cần xây dựng chính sách lãi suất huy động linh hoạt, hấp dẫn khách hàng và phù hợp với diễn biến thị trường. Chính sách này phải đảm bảo:

Thứ nhất: Lãi suất phải phù hợp với diễn biến thị trường về tỷ lệ lạm phát, tỷ giá... trong từng thời kỳ cụ thể.

Thứ hai: Đảm bảo ngân hàng có khả năng cạnh tranh về mặt lãi suất so với các ngân hàng khác trong việc huy động vốn và trong phạm vi biên độ cho phép của BIDV Việt Nam.

Thứ ba: Lãi suất phải được xác định trên cơ sở cung cầu về vốn, duy trì mức chênh lệch giữa lãi suất huy động với lãi suất cho vay, nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả cho hoạt động của ngân hàng đồng thời khách hàng cũng thu được lợi ích cao nhất từ việc gửi tiền vào ngân hàng.

Trên cơ sở đó cùng với mục tiêu giữ vững những khách hàng gửi tiền tiết kiệm truyền thống, thu hút thêm khách hàng mới, Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh nhất thiết phải xây dựng và thực hiện ngay chính sách lãi suất linh hoạt trong công tác huy động vốn như sau:

- Trước mắt phải áp dụng mức lãi suất huy động tiết kiệm ngang bằng hoặc cao hơn so với các NHTM khác trên địa bàn.

- Thực hiện việc khuyến mại về lãi suất hoặc đối với các khách hàng có số dư tiền gửi tiết kiệm lớn tại chi nhánh và những khách hàng mới có mức gửi tiết kiệm từ 200 triệu đồng trở lên. Phần lãi suất khuyến mại có thể có thể trả trước

bằng tiền mặt hoặc trả cùng với tiền lãi và gốc khi đến hạn, tùy thuộc vào lựa chọn của khách hàng.

- Đối với những khách hàng có ý định rút tiền gửi tiết kiệm đem sang gửi tại ngân hàng khác để hưởng lãi suất cao hơn, chi nhánh phải lập tức nâng lãi suất ngang bằng với sản phẩm tiền gửi mà ngân hàng đó đang áp dụng để giữ khách hàng.

Để thực hiện được những việc trên một cách thuận lợi, Ban giám đốc chi nhánh phải nghiên cứu và chỉ đạo bằng văn bản để cán bộ làm công tác huy động có thể chủ động, kịp thời xử lý nghiệp vụ đáp ứng ngay nhu cầu khách hàng mà không cần phải báo cáo hay lập tờ trình khi xảy ra các tình huống trên.

3.2.3. Thực hiện chính sách khách hàng và chiến lược marketing

❖ Để mở rộng huy động vốn trong thời gian tới, ngoài việc duy trì mối quan hệ với những khách hàng truyền thống Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh cần phải có biện pháp thu hút tiền gửi từ những khách hàng mới. Muốn vậy chi nhánh phải nâng cao chất lượng phục vụ và đảm bảo tiện ích cho khách hàng. Chính sách chăm sóc khách hàng gồm:

Thứ nhất: Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh cần xây dựng một chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp, khoa học. Thể hiện chính sách chăm sóc khách hàng phải phù hợp với nguồn lực hiện có của ngân hàng, phù hợp với từng thời kỳ hoạt động, phù hợp với xu thế hội nhập của nền kinh tế. Hướng tới mục tiêu chung của BIDV là trở thành ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam. Chi nhánh nên hướng sự tập trung vào bộ phận khách hàng là các công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cá nhân có thu nhập ổn định.

Thứ hai: Chi nhánh cần tạo ra sự tiện ích thực sự cho khách hàng khi đến giao dịch với ngân hàng. Ngày nay, các ngân hàng đều nâng cao công tác chăm sóc khách hàng để tác động tới tâm lý khách hàng do đó chi nhánh cần tạo ra được sự khác biệt về các chính sách ưu đãi, tặng quà hoặc gửi những lời chúc tới khách hàng vào các dịp sinh nhật, hay các dịp lễ, dịp tết. Bên cạnh đó chi nhánh có thể thăm dò ý kiến khách hàng về lãi suất ngân hàng đưa ra có phù hợp với nhu cầu của họ không. Để thu hút khách hàng mới chi nhánh nên tổ chức các đợt bốc thăm

trúng thưởng cho khách hàng hoặc các đợt bốc thăm may mắn đầu năm cho khách hàng gửi tiền.

Thứ ba: Chi nhánh cần xây dựng văn hóa kinh doanh riêng. Khách hàng đến với ngân hàng mặc dù có thể đã có sự lựa chọn sản phẩm dịch vụ, nhưng vẫn hài lòng hơn nếu như đến ngân hàng vẫn được tiếp đón niềm nở và được nhân viên giao dịch tư vấn nên lựa chọn cũng như sử dụng sản phẩm dịch vụ nào thì mang lại hiệu quả cao. Chính thái độ niềm nở, nhiệt tình, chu đáo phục vụ khách hàng của các giao dịch viên tại chi nhánh đã để lại hình ảnh một Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh năng động và hiện đại.

Chính sách đối với khách hàng là phương pháp tác động nhanh và hiệu quả tới tâm lý khách hàng. Vì thế việc xây dựng một nét văn hóa riêng có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc thu hút khách hàng đến với chi nhánh.

❖ Chiến lược marketing ngân hàng trong đó điển hình nhất là sự kết hợp giữa quảng bá và uy tín của ngân hàng sẽ làm tăng niềm tin nơi khách hàng vào ngân hàng, kết quả là ngày càng có nhiều người biết đến ngân hàng, ngân hàng sẽ huy động được nhiều vốn hơn. Để làm được điều này, chi nhánh cần phải tổ chức được một đội ngũ nhân viên thực hiện quảng cáo tuyên truyền mang tính chuyên nghiệp.

- Chi nhánh có thể tăng cường quảng bá hình ảnh và uy tín bằng cách tham gia các hoạt động mang tính chất xã hội như các chương trình tài trợ, từ thiện; các chương trình giao lưu văn hóa, thể thao; tham gia các hội chợ về tài chính ngân hàng để giới thiệu sản phẩm... Ngoài ra, chi nhánh cần xây dựng một kênh truyền thông nhằm truyền tải những thông tin về sản phẩm tới khách hàng. Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng về huy động vốn cần tập trung hình thức gửi tiền, lãi suất gửi, các dịch vụ kèm theo... Đối với các lần huy động, chi nhánh cần quảng cáo trên truyền hình, báo chí cũng như có thông tin nhanh bằng pano, áp phích giới thiệu và thu hút sự quan tâm của khách hàng cùng với việc công bố lãi suất huy động kèm theo.

- Song song với hình thức quảng cáo là hình thức khuyến mại. Đây là hình thức hỗ trợ cho quảng bá, tạo ra sức hấp dẫn vào những thời điểm thích hợp như vào các dịp lễ 2/9, 8/3, 20/10, tết Nguyên Đán... sẽ thu hút được nhiều khách hàng

hơn. Những khách hàng khi đến với chi nhánh hài lòng với các dịch vụ và cách phục vụ tại ngân hàng sẽ dần trở thành khách hàng truyền thống của ngân hàng. Chính họ sẽ trở thành người tuyên truyền, quảng bá tốt nhất cho khách hàng, bởi họ là người hiểu rõ ngân hàng hơn ai hết.

Mục đích lớn nhất của tăng cường chiến lược marketing ngân hàng là nâng cao hiểu biết của khách hàng về ngân hàng và các sản phẩm của ngân hàng, nâng cao khả năng huy động vốn của chi nhánh.

3.2.4. Đổi mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

Công nghệ hiện đại được áp dụng vào ngân hàng sẽ tạo thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng. Về phía ngân hàng, nó giúp ngân hàng huy động vốn an toàn và hiệu quả, giảm được chi phí huy động vốn. Về phía khách hàng, nó giảm bớt được các thủ tục rườm rà, tiết kiệm được thời gian, tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng. Chính vì vậy ngân hàng cần không ngừng đổi mới công nghệ, mua sắm các trang thiết bị hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhằm đảm bảo cho khách hàng đến giao dịch thấy yên tâm và tin tưởng vào ngân hàng, góp phần củng cố uy tín và thu hút thêm nhiều khách hàng cho ngân hàng.

- Trước mắt, chi nhánh cần đầu tư vốn vào hiện đại hóa công nghệ thanh toán không dùng tiền mặt, tạo điều kiện cho thanh toán được phát triển theo hướng có lợi nhất cho người sử dụng: khách hàng gửi tiền ở một nơi, nhưng có thể rút tiền ở nhiều nơi, vượt qua các hạn chế về không gian và thời gian.

- Nghiên cứu, triển khai sản phẩm thẻ đa năng, tăng tính năng cho máy giao dịch ATM, giúp khách hàng gửi tiền ở máy ATM mà không cần đến ngân hàng.

- Thiết lập các phần mềm website cho phép khách hàng chỉ cần truy cập vào web của ngân hàng là có thể thực hiện các giao dịch như truy vấn số dư tài khoản, chuyển tiền... phát triển dịch vụ E-banking, SMS banking,...

- Tăng cường các điểm máy rút tiền ATM ở trường học, bệnh viện, trung tâm thương mại, chợ lớn... để khuyến khích khách hàng sử dụng thẻ của ngân hàng. Bên cạnh đó cũng phải quan tâm đến công tác bảo trì bảo dưỡng máy, hạn chế tối đa sự cố về máy để tránh gây khó khăn cho khách hàng.

- Ứng dụng công nghệ hiện đại, cải tiến mẫu mã chứng từ giao dịch trên cơ

sở tiếp thu kinh nghiệm của các ngân hàng trong khu vực.

- Mặt khác, công tác kế toán huy động vốn cần phải được cập nhật những phần mềm chuyên dụng để đảm bảo tính an toàn, chính xác và kịp thời cho hoạt động ngân hàng.

3.2.5. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Con người luôn là yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại của bất kỳ doanh nghiệp nào, ngân hàng cũng không là ngoại lệ. Một ngân hàng có cơ sở vật chất tốt, thiết bị máy móc hiện đại thì cũng do con người vận hành và quản lý. Nhận thức được điều đó Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh đã luôn quan tâm chú trọng đến vấn đề này, coi yếu tố con người là yếu tố quan trọng hàng đầu, nhất là trong công tác huy động vốn. Tuy nhiên, chi nhánh phải làm công tác này tốt hơn nữa, đó là:

- Khuyến khích cán bộ nhân viên ngân hàng tự học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kiến thức kinh tế xã hội.

- Ngân hàng chính là cơ sở để tiến hành học tập và nâng cao nghiệp vụ theo từng chuyên đề. Mỗi khi có một sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới cần được quán triệt đến từng cán bộ nhân viên cho thành thạo để đủ sức thuyết phục khách hàng.

- Cử cán bộ đi học tại các trung tâm đào tạo, các trường đại học, học viện để được trang bị các kiến thức khoa học mới.

- Cử cán bộ tham gia các cuộc hội thảo, hội nghị chuyên môn về thanh toán trong nước cũng như ngoài nước để tiếp cận với kiến thức hiện đại. Tổ chức các đợt tham quan các ngân hàng trong nước cũng như ngoài nước để học tập điem mạnh của họ.

Ngoài ra, chi nhánh cần phải xây dựng chính sách tuyển dụng nhân viên để bổ sung vào lực lượng lao động của chi nhánh. Tuyển dụng những người có trình độ giỏi, phẩm chất đạo đức tốt, linh hoạt trong công việc, có nhiều ý tưởng sáng tạo, tác phong làm việc nghiêm túc.

3.2.6. Gắn liền việc huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả

Hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn là công việc chủ yếu và thường xuyên của bất kỳ ngân hàng nào. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì phải cân đối

được hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn để ngân hàng không bị động trong kinh doanh, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đảm bảo chi phí thấp nhất. Vì thế, chi nhánh cần phải xây dựng được kế hoạch huy động vốn và sử dụng vốn hợp lý. Để làm được điều đó, chi nhánh cần phải:

- Lập kế hoạch sử dụng vốn phù hợp với lượng vốn huy động. Trước hết ngân hàng cần có văn bản quy định tổng hợp phương hướng cho vay trong một thời gian tương đối dài. Trong đó xác định mục tiêu đầu tư như cho vay đối với các loại hình dự án nào, chủng loại hàng hóa, thiết bị máy móc như thế nào từ đó xây dựng quan hệ khách hàng có thể đặt quan hệ tín dụng trong tương lai. Đồng thời thường xuyên giám sát, kiểm tra cân đối vốn cho đầu tư, tránh lạm dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay đầu tư trung và dài hạn.

- Xây dựng kế hoạch huy động vốn phải bám sát vào kế hoạch sử dụng vốn. Cần lập một ban đội ngũ cán bộ trực tiếp làm công tác nghiên cứu, xây dựng kế hoạch nguồn vốn, có những phân tích đánh giá chính xác và sát với thực tế nhất về nhu cầu sử dụng vốn, biến động nguồn vốn và các điều kiện môi trường khác ảnh hưởng đến công tác huy động vốn để có thể đưa ra các giải pháp huy động vốn cho phù hợp và hiệu quả. Khi làm tốt được công tác này thì vốn huy động về mới có thể phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn cả về số lượng và quy mô theo kỳ hạn, theo loại tiền tệ và chi nhánh sẽ tránh được rủi ro trong hoạt động huy động vốn.

3.3. Một số kiến nghị nhằm thực hiện giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

Ổn định môi trường pháp lý: Môi trường hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay đang từng bước hoàn thiện, tạo điều kiện cho các ngân hàng hoạt động khá tốt song vẫn còn nhiều bất cập như sự cạnh tranh chưa lành mạnh giữa ngân hàng quốc doanh và ngân hàng cổ phần, nhiều văn bản pháp lý về hoạt động ngân hàng còn chưa đầy đủ và cụ thể gây khó khăn cho các ngân hàng. Vì vậy, đề nghị Chính phủ tiếp tục chỉ đạo về việc xây dựng, chỉnh sửa và bổ sung Luật Ngân hàng Nhà nước, Luật Các tổ chức tín dụng theo hướng quy định rõ

quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTM, đồng thời có chính sách thúc đẩy sự mở rộng phát triển của hoạt động ngân hàng hơn, góp phần đẩy mạnh sự phát triển của kinh tế đất nước.

Ổn định môi trường kinh tế: Môi trường kinh tế có ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp mới thuận lợi và lợi nhuận lớn đem lại thu nhập cao cho cá nhân và doanh nghiệp. Từ đó tiền tích lũy của cá nhân và doanh nghiệp tăng lên, kích thích họ gửi tiền vào ngân hàng để tăng thêm thu nhập. Như vậy hoạt động huy động vốn của ngân hàng mới có điều kiện mở rộng và phát triển. Để ổn định môi trường kinh tế Nhà nước phải có chính sách phát triển kinh tế đúng đắn, tạo điều kiện cho mọi ngành nghề hợp pháp cùng phát triển, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các tổ chức kinh tế, khuyến khích phát triển kinh tế tư nhân, mở cửa thu hút đầu tư nước ngoài.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

NHNN với chức năng hoạch định, tổ chức kiểm soát, điều tiết việc thực hiện các chính sách tiền tệ quốc gia phải đảm bảo tạo điều kiện thuận lợi để phát triển hệ thống ngân hàng phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế. Bên cạnh đó với chức năng quản lý hệ thống, NHNN cũng phải tăng cường điều tiết, giám sát thường xuyên hoạt động kinh doanh của các ngân hàng và bảo vệ lợi ích của khách hàng trong quan hệ với ngân hàng.

Trước hết NHNN cần nhanh chóng hoàn thiện hành lang pháp lý, tạo môi trường thuận lợi cho các ngân hàng phát triển hoạt động của mình, đặc biệt là hoạt động huy động vốn. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách điều chỉnh hoạt động ngân hàng. Trong đó cần chú trọng công tác thực thi chính sách tiền tệ và phát triển thị trường tiền tệ. Điều hành linh hoạt, có hiệu quả các công cụ chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường như công cụ tái cấp vốn, chiết khấu, nghiệp vụ thị trường mở, dự trữ bắt buộc. Điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc phải phù hợp với diễn biến tiền tệ và không ảnh hưởng lớn tới chi phí hoạt động của ngân hàng.

Xây dựng và hoàn thiện cơ chế điều tiết lãi suất của NHNN theo nguyên tắc thị trường nhằm tác động gián tiếp, có hiệu quả vào lãi suất của thị trường tiền tệ –

tín dụng nói chung. NHNN điều tiết lãi suất thị trường thông qua lãi suất định hướng của mình, qua đó sẽ hạn chế cạnh tranh lãi suất huy động vốn như hiện nay và buộc các NHTM tăng cường khả năng huy động vốn bằng cách mở rộng các tiện ích ngân hàng, tạo sự tăng trưởng lâu dài và ổn định.

Mở rộng quan hệ đối ngoại với các tổ chức tài chính nước ngoài, tranh thủ sự giúp đỡ và tài trợ các nguồn vốn với lãi suất thấp, mở rộng quan hệ tín dụng, đa dạng hoá các hoạt động về ngoại tệ, tham gia hoạt động thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, điều hành tỷ giá đồng Việt Nam một cách linh hoạt phù hợp với tình hình hoạt động thị trường.

Đề nghị NHNN quan tâm, hỗ trợ xây dựng cơ sở vật chất, tăng cường bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ đặc biệt là công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm huy động mới. Bên cạnh đó NHNN cần có biện pháp nâng cao chất lượng của công tác dự báo, công tác thanh tra giám sát tình hình hoạt động của các ngân hàng. Thực hiện cơ cấu lại tổ chức và hoạt động của các NHTM, lành mạnh hoá, công khai hoá tình hình tài chính của các ngân hàng.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Là cơ quan quản lý điều hành toàn bộ hệ thống BIDV, BIDV Việt Nam có trách nhiệm trong việc hoạch định chính sách, xây dựng quy chế và kế hoạch phát triển của toàn hệ thống, làm cơ sở cho việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh trong đó có kế hoạch phát triển nguồn vốn của các chi nhánh trong hệ thống. Để các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Chi nhánh BIDV Tây Nam Quảng Ninh thực hiện được cần thiết phải có sự hỗ trợ, tác động, giúp đỡ của BIDV Việt Nam vì vậy em xin có một số kiến nghị với BIDV Việt Nam như sau:

- Hỗ trợ công tác đào tạo và đào tạo lại kể cả trong nước và ngoài nước, đặc biệt là nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng hiện đại, kịp thời có các văn bản làm căn cứ pháp lý và cơ sở nghiệp vụ để mở rộng các sản phẩm dịch vụ.

- Bổ sung lao động đảm bảo đủ biên chế để hoàn thành công việc, hạn chế tình trạng làm việc quá tải, tạo điều kiện về thời gian cho cán bộ nhân viên học tập nâng cao trình độ chuyên môn.

- Tăng cường cơ sở vật chất, đảm bảo đủ mặt bằng giao dịch, tăng cường theo hướng hiện đại hóa trang thiết bị kỹ thuật phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó BIDV Việt Nam cần thể hiện vai trò quản lý, chỉ đạo toàn bộ hệ thống qua các việc làm sau :

Thường xuyên tổ chức hội thảo trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh, thu thập ý kiến đóng góp và những kiến nghị từ cơ sở góp phần đề ra các văn bản phù hợp với thực tế hiện nay, nhất là các quy trình nghiệp vụ thực hiện trong thực tế nếu không được xây dựng sát thực và phù hợp sẽ làm cho các chi nhánh hoạt động hết sức khó khăn vì thực tế không đáp ứng được các yêu cầu đề ra của các quy định, trong khi các chi nhánh cũng không dám vận dụng hoặc vi phạm các quy định đó.

Tăng cường đầu tư trang thiết bị, nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin để từng bước hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Việc hiện đại hoá công nghệ ngân hàng từng chi nhánh không thể tự thực hiện được vì không có nguồn vốn, mặt khác nếu có sẽ không đảm bảo tính thống nhất, đồng bộ và sẽ không vận hành được. Do đó BIDV Việt Nam cần chỉ đạo trong việc nghiên cứu, đầu tư hiện đại hoá công nghệ ngân hàng.

KẾT LUẬN

Huy động vốn là hoạt động nền tảng của các NHTM Việt Nam. Việc nâng cao hiệu quả huy động vốn mang tính cấp thiết cho cả ngân hàng và nền kinh tế vì nó là yếu tố đầu vào tác động trực tiếp đến quy mô đầu ra sinh lời cho ngân hàng, đồng thời phục vụ trực tiếp cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển. Để tạo thế đứng của mình trên thị trường, các NHTM không ngừng nâng cao khả năng thu hút các nguồn vốn nhân rộng trong xã hội để đầu tư, phát triển sản xuất. Do đó việc mở rộng phạm vi áp dụng ảnh hưởng của các loại tiền gửi tới các tổ chức kinh tế và các tầng lớp dân cư trong xã hội đang là vấn đề cấp thiết của ngân hàng. Để thực hiện điều này đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng mở rộng và đa dạng hoá các hoạt động tạo điều kiện khai thác tối đa nguồn vốn nhân rộng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng và công cuộc công nghiệp hoá – hiện đại hoá đất nước.

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh, để khắc phục những tồn tại do nguyên nhân chủ quan cũng như khách quan khóa luận đã mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh như cơ cấu lại nguồn vốn huy động, đẩy mạnh chính sách khách hàng... Đồng thời khóa luận cũng đưa ra những kiến nghị, đề xuất với Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam qua đó góp phần tháo gỡ những khó khăn và vướng mắc từ thực tiễn.

Với kiến thức nhận được từ các thầy cô giáo và thực tế nắm được trong thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh, em đã cố gắng tổng hợp giữa lý luận và thực tiễn trên cơ sở đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng. Trong quá trình nghiên cứu và viết khóa luận em không tránh khỏi những thiếu sót nên em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, ban lãnh đạo cùng tập thể cán bộ đang công tác tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO



1. Giáo trình tài chính tiền tệ – TS. Nguyễn Hữu Tài.
2. Giáo trình Ngân hàng thương mại – PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến.
3. Giáo trình quản trị Ngân hàng thương mại – PGS.TS. Phan Thị Thu Hà.
4. Giáo trình marketing ngân hàng – TS. Trịnh Quốc Trung.
5. Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng hiện đại – TS. Nguyễn Minh Kiều.
6. Bảng cân đối tài khoản năm 2009 – 2011 của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.
7. Báo cáo nguồn vốn và tín dụng năm 2009 – 2011 của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt nam - Chi nhánh Tây Nam Quảng Ninh.
8. Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam – 1997.
9. Tạp chí ngân hàng các số năm 2009 – 2011.
10. Các trang Web:
<http://www.sbv.gov.vn>
<http://mof.gov.vn>
<http://laisuat.vn>
<http://www.bidv.com.vn>