



LUẬN VĂN:

**Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động
vốn tại Chi nhánh Ngân hàng đầu tư
phát triển Việt Nam Bắc Hà Nội**

Lời mở đầu

Đất nước ta đang trong quá trình phát triển kinh tế mạnh mẽ, với tốc độ phát triển kinh tế luôn ở mức cao so với các nước trên thế giới. Để có được thành tựu phát triển to lớn trên chúng ta đã phải huy động một lượng vốn rất lớn để đầu tư cho nền kinh tế. Vốn chính là yếu tố quan trọng và là điều kiện quyết định để phát triển nền kinh tế, điều này đã được Đảng ta khẳng định trong Văn kiện đại hội VIII :” Chúng ta không thể thực hiện công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước nếu không huy động được nhiều vốn, nhất là những nguồn vốn dài hạn trong nước mà lòng cốt để thực hiện nhiệm vụ vô cùng quan trọng này phải là các Ngân hàng Thương mại các Công ty Tài chính”.

Trên thực tế Việt Nam vẫn chưa huy động hết mọi nguồn vốn có thể huy động, mặc dù thiếu vốn để đầu tư cho nền kinh tế nhưng thực tế lượng vốn trong nước (đặc biệt là nguồn vốn trong dân cư) và quốc tế là rất lớn mà chúng ta vẫn chưa khai thác hiệu quả. Do đó, với vai trò trung gian tài chính của mình thì các tổ chức tài chính như: Các Ngân hàng Thương mại cần phải có những chiến lược và giải pháp huy động vốn sao cho có hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu về vốn cho nền kinh tế.

Chính vì vậy, việc tiếp tục nghiên cứu để đưa ra các giải pháp để hoàn thiện và phát triển hoạt động huy động vốn trong các Ngân hàng Thương mại sẽ có ý nghĩa rất to lớn cả về mặt lý luận lẫn thực tiễn.

Xuất phát từ những nhận thức trên kết hợp với thực tiễn ở đơn vị thực tập là Ngân Hàng Đầu tư phát triển Việt Nam Chi nhánh Bắc Hà Nội em quyết định nghiên cứu đề tài:

“Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam Bắc Hà Nội”.

Trong quá trình nghiên cứu chuyên đề, em có sử dụng một số phương pháp nghiên cứu cơ bản như: Phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp lý thuyết hệ thống, phương pháp thống kê, phương pháp so sánh và một số phương pháp khác.

Kết cấu của chuyên đề thực tập tốt nghiệp ngoài phần mở đầu phần kết luận và TLTK bao gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại (NHTM) và nghiệp vụ huy động vốn của NHTM.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam Bắc Hà Nội

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam Bắc Hà Nội.

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về NHTM và nghiệp vụ huy động vốn của NHTM.

I. Tổng quan về NHTM.

1. Khái niệm và đặc điểm về NHTM.

1.1. Khái niệm.

Ngân hàng Thương mại là một sản phẩm được hình thành và phát triển cùng với quá trình phát triển của xã hội loài người – Khung giống với nhiều sản phẩm khác, xét về mặt bản chất và cở hành vi của nó người ta coi ngân hàng Thương mại như là một sản phẩm xã hội- một ngành cùng nghiệp dịch vụ với tính cộng đồng và tính nhàn văn sâu rộng. Cũng giống như cở tổ chức tài chính khác, Ngân hàng Thương mại- một định chế tài chính trung gian- luôn phải kinh doanh bằng tiền của người khác: Vay của cùng chúng trong mọi cộng đồng, trong nhiều cộng đồng, của cở ngân hàng hành thương mại bạn, của ngân hàng Trung ương. Vì vậy tất cả cở hoạt động kinh doanh của ngân hàng luôn phải bảo đảm tính chính xác, tính hệ thống, nhưng biện pháp xử lý thận minh khỏ lộ và tính bảo mật cao độ ...

Như vậy, Ngân hàng Thương mại là một trung gian tài chính khung thể thiếu được của nền kinh tế. Nó đúng vai trò cho việc gặp gỡ cung cầu tiền tệ thận qua huy động vốn của những người cú vốn nhàn rồi rưỡ lại cho vay lại đối với cở cở nhàn và tổ chức cú nhu cầu về vốn, đẩy mạnh tốc độ quay vũng vốn, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tởnh hỡnh hoạt động của ngân hàng phản ỏnh rất chính xác tởnh trạng của nền kinh tế: Sự vũng mạnh, phỏn vinh hay yếu kộm của nền kinh tế đều được biểu hiện qua tởnh hỡnh hoạt động của ngân hàng.

Hệ thống ngân hàng ngày nay là hệ thống ngân hàng hai cấp được hình thành và hoạt động theo quy định và phỏp luật Nhà nước ban hành:

Hệ thống Ngân hàng Trung ương: Làm nhiệm vụ quản lý hoạt động của toàn bộ hệ thống, đưa ra quyết định về chính sách tiền tệ, tớn dụng và thực hiện nhiệm vụ phỏt hành tiền.

Hệ thống Ngân hàng Thương mại: là các ngân hàng chuyên doanh và chức năng chủ yếu là kinh doanh tiền tệ thu lợi nhuận, thực hiện các nghiệp vụ trung gian và chấp hành đúng theo sự quản lý của Ngân hàng Trung ương.

Theo pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xó toán dụng và các dụng ty tài chính ngày 25/04/1990 thì Ngân hàng Thương mại được định nghĩa: “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”.

Như vậy, cùng với sự tiến bộ của ngân hàng, hệ thống Ngân hàng Thương mại đang ngày càng phát triển mạnh mẽ cả về bề rộng lẫn chiều sâu, trở thành một thực thể có vai trò lớn trong nền kinh tế, với hoạt động mang tính chất đặc thù.

1.2. Đặc điểm của NHTM.

NHTM có những đặc điểm sau đây:

Một là: NHTM là một doanh nghiệp kinh doanh kiếm lời cho nên hoạt động của nó nhằm mục tiêu chủ yếu là theo đuổi lợi nhuận. Những hoạt động kinh doanh của NHTM là một loại hình kinh doanh đặc thù với chất liệu kinh doanh chủ yếu là quyền sử dụng các khoản tiền, sản phẩm của NHTM có đặc tính phi vật chất và hoạt động của nó gắn liền với quá trình vận động và lưu thông tiền tệ.

Hai là: Hoạt động NHTM là hình thức kinh doanh có độ rủi ro cao hơn so với các hình thức kinh doanh khác và thường có ảnh hưởng sâu sắc liên quan đến ngành khác và cả nền kinh tế. Do đó, để tránh những rủi ro đáng tiếc xảy ra, nhằm kiểm soát và làm giảm nhẹ những tổn hại do ngân hàng vỡ nợ gây ra, chính phủ các quốc gia đặt ra những đạo luật riêng nhằm bảo đảm cho hoạt động của ngân hàng được vận hành an toàn và hiệu quả.

Ba là: NHTM là một trung gian tài chính điển hình. Điều này được thể hiện rõ trên hai phương diện:

- NHTM là trung gian giữa những người có vốn và người cần vốn.
- NHTM là trung gian giữa ngân hàng trung ương (NHTW) với công chúng và nền kinh tế.

Trước hết, NHTM là trung gian giữa người có vốn nhàn rỗi và người cần vốn để tạo điều kiện cho cung cầu về nguồn vốn được gặp nhau. Thật vậy trong nền

kinh tế luôn tồn tại những người có khoản tiền tạm thời nhàn rỗi chưa dùng đến hay để dành cho những nhu cầu chi tiêu sau này. Nhưng đồng thời cũng có những người có nhu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh hay cho nhu cầu nào đó ở hiện tại. Tuy nhiên, người có vốn và người cần vốn không phải lúc nào cũng dễ dàng gặp được nhau và có nhu cầu và lợi ích phù hợp với nhau. Cho nên, để giải quyết được mâu thuẫn này cần phải có người thứ ba đứng ra làm trung gian để thoả mãn được nhu cầu của cả hai phía. Và với việc thông qua cầu nối NHTM, những nguồn vốn có thời hạn, số lượng khác nhau đã chuyển thành những nguồn vốn phù hợp với nhu cầu của người cần vốn mà không cần đến việc người có tiền nhàn rỗi và người có nhu cầu về vốn phải trực tiếp gặp nhau. Vì vậy, NHTM đóng vai trò trung gian giữa người có nguồn vốn nhàn rỗi và người có nhu cầu về vốn.

Bên cạnh đó, NHTM không chỉ là trung gian giữa người có vốn nhàn rỗi với người cần vốn mà còn là trung gian giữa NHTW với công chúng và nền kinh tế. NHTW là ngân hàng của các ngân hàng, là cơ quan tổ chức điều hành chính sách tiền tệ (CSTT) quốc gia, bằng các công cụ của mình như: tỷ lệ dự trữ bắt buộc (DTBB), lãi suất... đã tác động đến hoạt động của NHTM và NHTM đã chuyển tiếp các tác động của CSTT đến nền kinh tế. Ngược lại, hoạt động của các NHTM cũng phản hồi lại cho NHTW những thông tin của nền kinh tế để làm cơ sở cho NHTW đề ra và chỉ đạo CSTT nhằm thúc tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và kiểm soát lạm phát, phục vụ cho việc thực hiện các mục tiêu kinh tế.

2. Vai trò và chức năng của NHTM.

2.1. Vai trò của NHTM.

Trong giai đoạn khởi đầu của quá trình CNH – HĐH nước ta, Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, nền kinh tế còn nghèo nàn lạc hậu. Các đơn vị kinh tế cần có vốn để đổi mới trang thiết bị, đào tạo nhân lực cải tiến chất lượng hàng hoá và dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh và sản xuất... Điều đó phải đòi hỏi một lượng vốn đủ lớn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển, đủ khả năng tài trợ cho các dự án có quy mô lớn và thời gian đầu tư dài. Để đạt tới mục tiêu trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020, việc tăng cường tìm kiếm nguồn vốn từ các nguồn khác nhau phục vụ cho sự nghiệp CNH- HĐH là một tất yếu.

ở Việt Nam nguồn vốn trong nước có thể khai thác qua các kênh cơ bản sau:

- Vốn ngân sách cấp.
- Vốn huy động qua thị trường tài chính trực tiếp (thị trường chứng khoán).
- Vốn huy động qua các trung gian tài chính (tổ chức tín dụng, bảo hiểm, công ty tài chính...).

Trong điều kiện nước ta hiện nay, nguồn thu ngân sách còn hạn chế nên không thể hoàn toàn trông chờ vào vốn ngân sách. Đối với thị trường tài chính trực tiếp, do thị chứng khoán nước ta mới hình thành, hàng hoá còn khan hiếm, hiệu quả hoạt động chưa cao, chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu về vốn cho đầu tư cho nền kinh tế. Vì vậy trong thời gian tới việc huy động vốn phục vụ cho sự phát triển của nền kinh tế chủ yếu được thực hiện qua các trung gian tài chính, mà đặc biệt là các NHTM. Vì vậy hoạt động ngân hàng là yếu tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Ta có thể kể đến một số vai trò quan trọng của ngân hàng thương mại như sau:

Thứ nhất: NHTM với hoạt động huy động vốn và cho vay đã giải quyết sự thiếu vốn tạm thời của nền kinh tế, giúp các doanh nghiệp có điều kiện sản xuất kinh doanh.

NHTM đóng một vai trò to lớn trong việc thu hút, huy động, tích tụ và tập trung các nguồn tài chính nhàn rỗi trong nền kinh tế góp phần quan trọng tài trợ cho nhu cầu về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh. Ngân hàng có khả năng chuyển hoá các khoản tiền gửi nhỏ lẻ và có các thời hạn ngắn thành khoản tín dụng lớn có thời hạn dài hơn, tài trợ kịp thời cho nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế xã hội.

Thứ hai: Hoạt động của các NHTM góp phần tăng cường hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Với chức năng chức năng trung gian thanh toán, NHTM đã rút ngắn tốc độ lưu thông hàng hoá tiền tệ trong nền kinh tế. Với hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt của ngân hàng đã làm giảm cả thời gian và chi phí thanh toán nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế

Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng của ngân hàng là sự vận dụng trên cơ sở hoàn trả và có lợi tức. Qua lãi suất tín dụng ngân hàng thúc đẩy các doanh nghiệp phải tăng cường công tác hoạch toán, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí

tăng khả năng sinh lời... để có thể hoàn trả lãi vay và hoàn vốn cho ngân hàng mà vẫn thu được lợi nhuận.

Ngoài ra, công tác thẩm định chỉ cho vay hoặc đầu tư với những dự án có hiệu quả của ngân hàng đã buộc các doanh nghiệp phải tìm kiếm phương án sản xuất tối ưu, bố trí sản xuất hợp lý, hiệu quả để có cơ hội vay vốn ngân hàng và đây là điều kiện để các doanh nghiệp sử dụng vốn vay một cách tối ưu.

Thứ ba: NHTM bằng hoạt động của mình đã sử dụng việc phân bổ vốn giữa các vùng, qua đó tạo điều kiện cho việc phát triển kinh tế đồng đều giữa các vùng khác nhau trong một quốc gia.

Trong điều kiện Việt Nam, do sự khác nhau về điều kiện địa lý, tự nhiên và con người mà có sự chênh lệch về sự phát triển kinh tế- xã hội giữa các tỉnh, thành phố; giữa miền xuôi và miền ngược; giữa khu vực nông thôn và thành thị. Nhờ hoạt động của mình và thông qua mạng lưới các chi nhánh, NHTM sẽ đứng ra điều hoà vốn, thu hút những nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế rồi đầu tư và cho vay ở những nơi thiếu vốn, từ đó góp phần rút ngắn sự chênh lệch về phát triển kinh tế giữa các vùng

Thứ tư: Ngân hàng hoạt động có hiệu quả góp phần thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia như: ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo công ăn việc làm và tăng trưởng kinh tế.

Việc hoạch định các chính sách tiền tệ thuộc về NHTU' nhưng để thực hiện được tốt các chính sách tiền tệ đó thì cần phải thông qua hệ thống các NHTM và các định chế tài chính trung gian khác. Các NHTM đóng vai trò là các trung gian tài chính trong nền kinh tế. Vì vậy, hoạt động của chúng có ảnh hưởng to lớn tới các chính sách kinh tế cũng như hoạt động của nền kinh tế.

Thứ năm: NHTM là chiếc cầu nối giữa các nước, tạo môi trường quyết định phát triển ngoại thương, công nghiệp các ngành liên quan.

Để phù hợp với xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới, hoạt động của NHTM cần được mở rộng, nhằm thúc đẩy cho việc mở rộng hoạt động kinh tế trong nước, tạo điều kiện hoà nhập nền kinh tế trong nước với nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế toàn cầu.

Với hoạt động rộng khắp của mình, các NHTM có khả năng huy động vốn từ các cá nhân và tổ chức nước ngoài góp phần bảo đảm nguồn vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước. Đồng thời giúp các doanh nghiệp xâm nhập thị trường trong nước một cách thuận lợi hơn, hiệu quả hơn và có khả năng cao nhờ hoạt động thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tài trợ xuất nhập khẩu.

2.2. Các chức năng của NHTM.

NHTM là một loại hình tổ chức có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế nói chung và đối với cộng đồng địa phương nói riêng. NHTM cung cấp các dịch vụ tài chính đa dạng nhất- đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán- và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế. Sự đa dạng trong các dịch vụ và chức năng của ngân hàng dẫn đến chúng ta được gọi là các “ Bách hoá tài chính”. Ta có thể thấy những chức năng cơ bản của ngân hàng đa năng hiện nay.

- Chức năng trung gian tài chính

Đây là chức năng quan trọng, phản ánh rõ nét nhất bản chất của NHTM là tổ chức chuyên nghề kinh doanh tiền tệ. Các NHTM, bộ phận chủ yếu của trung gian tài chính, là kênh dẫn vốn quan trọng từ những thực thể có vốn nhàn rỗi đến các thực thể có nhu cầu vốn. Với chức năng trung gian tài chính, NHTM có khả năng chuyển đổi mức rủi ro, chuyển đổi kỳ hạn, giảm chi phí giao dịch, cung cấp thông tin dịch vụ.

Chuyển đổi mức rủi ro: NHTM có khả năng giảm thiểu rủi ro thông qua phương pháp đa dạng hoá danh mục đầu tư. Ngân hàng huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, sau đó sử dụng vốn này cho danh mục đầu tư đa dạng của mình. Nhờ đó các ngân hàng đã giảm thiểu rủi ro.

Chuyển đổi kỳ hạn: Thông qua việc đa dạng hoá danh mục đầu tư, ngân hàng không những chuyển đổi được rủi ro mà còn sử lý được các kỳ đáo hạn của tài sản và nguồn vốn. Điều này có nghĩa ngân hàng có thể sử dụng một phần vốn ngắn hạn để tài trợ cho danh mục tài sản có kỳ hạn dài hơn mà vẫn đảm bảo khả năng thanh toán.

Giảm chi phí giao dịch: Quan hệ tín dụng giữa người có nhu cầu cho vay và người có nhu cầu vay gặp nhau gặp rất nhiều khó khăn như: không có thông tin về

nhau, khó gặp được nhau, các nhu cầu không phù hợp nhau, dẫn đến chi phí giao dịch lớn. Tình hình này tất yếu sinh ra trung gian tài chính với khả năng thu hút mọi khoản tiền nhàn rỗi của người tiết kiệm và đáp ứng nhu cầu đa dạng của người đi vay. Nhờ chuyên môn hoá và quy mô hoạt động lớn, các trung gian tài chính này có thể giảm được chi phí giao dịch, mức độ rủi ro xuống thấp nhất, góp phần đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng kinh tế nói chung.

- Chức năng trung gian thanh toán.

Một trong những chức năng không kém phần quan trọng của NHTM là làm tăng nhanh tốc độ luân chuyển của vốn bằng cách tổ chức thực hiện một cơ chế thanh toán chính xác, nhanh chóng và tiết kiệm

Khi thực hiện chức năng làm trung gian thanh toán NHTM cung cấp cho khách hàng của mình nhiều phương tiện thanh toán trong và ngoài nước phong phú như: Ủy nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, séc, thẻ tín dụng... nhờ các phương tiện thanh toán này mà nhu cầu tiền mặt cho chi trả ngày càng giảm, tiết kiệm được thời gian, chi phí cho xã hội.

Ngân hàng thực hiện chức năng này vì hoạt động quản lý, thanh toán trên tài khoản sẽ an toàn, thuận tiện hơn nhiều so với thanh toán bằng tiền mặt. Để thực hiện tốt chức năng này ngân hàng phải tạo ra một cơ chế thanh toán hợp lý, thuận tiện, nhanh chóng và đảm bảo an toàn tài sản cho ngân hàng.

- Chức năng tạo tiền.

Chức năng này được thực hiện và thông qua các hoạt động tín dụng và đầu tư của NHTM trong mối quan hệ với khối dự trữ bắt buộc của Ngân hàng Nhà nước. Khi NHTM cấp vốn tín dụng cho khách hàng A, lập tức số tiền này có thể trở thành tiền gửi của khách hàng B (mở tại một ngân hàng bất kỳ) NHTM lại dùng vốn này để cho vay các đối tượng khác. Như vậy từ một đồng vốn ký thác ban đầu, hệ thống NHTM có thể tạo ra một số vốn tín dụng lớn hơn rất nhiều lần để ra bội số tín dụng. Đây chính là khả năng tạo tiền của NHTM. Để kiểm soát khả năng này, luật pháp cho phép Ngân hàng Nhà nước được quyền buộc NHTM phải ký gửi tại Ngân hàng Nhà nước một phần của tổng số tiền họ nhận được từ nền kinh tế- gọi là khoản dự trữ bắt buộc (DTBB).

Như vậy, khi một khối lượng tiền gửi tăng lên, khả năng cho vay của toàn bộ hệ thống NHTM sẽ tăng lên rất nhiều lần. Ngược lại, khi bớt đi một lượng tiền gửi, khả năng cho vay của toàn bộ hệ thống NHTMsẽ giảm đi rất nhiều lần. Cụ thể:

$$\text{Khả năng mở rộng tiền gửi của Ngân hàng} = \text{Số gửi huy động ban đầu} \times \text{Hệ số nhân mở rộng tiền tệ}$$

$$\text{Hệ số nhân mở rộng tiền tệ} = \frac{1}{\text{Tỷ lệ dự trữ bắt buộc}}$$

Chức năng tạo tiền của hệ thống NHTM liên quan chặt chẽ với chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước. Thông qua hệ thống NHTM, Ngân hàng Nhà nước có thể tăng hoặc giảm lượng tiền tương ứng.

Ngoài các chức năng trên NHTM còn có các chức năng khác như: chức năng uỷ thác, chức năng bảo hiểm, chức năng môi giới...

3. Các nghiệp vụ chủ yếu của một NHTM.

Nhìn chung các nghiệp vụ chủ yếu của một NHTM được chia làm 3 loại nghiệp vụ chính: nghiệp vụ huy động vốn, sử dụng vốn và nghiệp vụ trung gian.

Nghiệp vụ huy động vốn của NHTM được thực hiện qua hành vi mở tài khoản để thực hiện thanh toán cho khách hàng, hoặc huy động các loại tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, dân cư, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, đi vay các Ngân hàng tổ chức tín dụng khác, đi vay Ngân hàng Trung ương... Đây là nguồn gốc để các NHTM phát tín dụng vào nền kinh tế, còn phần vốn tự có của NHTM chủ yếu là để phục vụ cho việc xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật mua sắm máy móc thiết bị... Như vậy có thể nói ngân hàng kinh doanh bằng nguồn vốn huy động là chủ yếu, tùy theo luật pháp của mỗi nước mà các NHTM được huy động một tỷ lệ cao hay thấp vốn huy động để kinh doanh. Thông thường vốn huy động của NHTM có thể gấp 20 lần vốn tự có của NHTM trở lên, hay nói cách khác đi vốn tự có của NHTM được quy định thông thường bằng hay lớn hơn 5% vốn huy động mà NHTM được phép huy động.

Khi đã huy động được vốn trong tay, để có thể tạo ra lợi nhuận, NHTM phải tiến hành kinh doanh dưới các hình thức dùng vốn huy động, mà chủ yếu là cấp tín dụng, các NHTM có thể sử dụng nguồn vốn đó để kinh doanh dưới các dạng đầu tư khác như: kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh chứng khoán, đầu tư vốn trực tiếp vào các doanh nghiệp dưới dạng góp vốn, thành lập công ty... Nghiệp vụ sử dụng vốn có hiệu quả, góp phần mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế, thu hút được nhiều khách hàng đến quan hệ giao dịch với ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng nghiệp vụ huy động vốn.

Bên cạnh đó NHTM cũng có thể tạo ra doanh thu cho mình bằng việc thực hiện các dịch vụ được phép như thanh toán, chuyển tiền hộ, tư vấn khách hàng, quản lý hộ tài sản cho khách hàng... trên cơ sở đó ngân hàng thu phí dịch vụ. Ngày nay do nhu cầu phát triển của nền kinh tế, đòi hỏi hoạt động dịch vụ trang thiết bị, cơ sở vật chất áp dụng công nghệ tiên tiến vào hoạt động ngân hàng, thực hiện tốt khâu thanh toán không dùng tiền mặt như uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thanh toán séc, thanh toán bù trừ, thực hiện chuyển tiền nhanh qua mạng máy vi tính, thực hiện thanh toán qua thẻ tín dụng. Thực hiện tốt khâu dịch vụ góp phần tăng thu nhập cho ngân hàng. Hiện nay xu hướng nguồn thu về dịch vụ ngày càng tăng và chiếm tỷ lệ lớn về tổng thu trong kinh doanh của ngân hàng. Đồng thời góp phần làm tăng chu chuyển đồng vốn, tiết kiệm vốn trong quá trình thanh toán, làm giảm khối lượng lưu thông tiền mặt, tiết kiệm được chi phí in ấn, kiểm đếm tiền... Ngân hàng thực hiện tốt khâu dịch vụ, thanh toán sẽ thu hút được ngày càng nhiều khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng. Từ đó tạo điều kiện cho công tác huy động vốn và cho vay của ngân hàng.

Tóm lại: các hoạt động của NHTM có mối quan hệ mật thiết hữu cơ, làm tiền đề, điều kiện cho nhau. Vì vậy, các NHTM phải thực hiện tốt đồng bộ tất cả các hoạt động.

II. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

1.1. Vốn và sự cần thiết phải huy động vốn.

1.1.1. Các khái niệm.

“NHTM là 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”.

theo định nghĩa trên vai trò chính của NHTM là một tổ chức trung gian tài chính với chức năng huy động những khoản tiền tiết kiệm, nhân rộng trong dân cư và cho vay đối với nền kinh tế nhằm biến chúng thành những khoản tiền đầu tư. Ngoài chức năng trên NHTM còn có những chức năng: thanh toán, bảo quản tài sản... Tất cả những chức năng trên của NHTM đều quan trọng. Tuy nhiên mỗi thời kỳ khác nhau, hoàn cảnh khác nhau của nền kinh tế mà người ta chú trọng đến chức năng cơ bản của hệ thống NHTM. Với mục tiêu ổn định tiền tệ, kiềm chế lạm phát thì chức năng tạo tiền của NHTM được lưu tâm hàng đầu. Với mục tiêu huy động vốn cho đầu tư phát triển thì chức năng nhận tiền gửi để cho vay của NHTM được phát huy...

Hoạt động của NHTM luôn gắn liền với công tác huy động vốn. Vậy ta hiểu như thế nào là vốn?

Trong nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp, việc tạo nguồn vốn và đầu tư vốn là công việc của Nhà nước, nghĩa là Nhà nước đóng vai trò vừa là người cấp phát vốn đầu tư cho các thành phần kinh tế, vừa là người tiêu thụ các sản phẩm mà các thành phần kinh tế đó sản xuất. Vốn của các doanh nghiệp chủ yếu do ngân sách của Nhà nước cấp hoặc vay tín dụng ngân hàng với lãi suất thấp. Thực tế cho thấy, nhu cầu vốn của các doanh nghiệp là rất lớn trong khi đó nguồn vốn ngân sách Nhà nước cấp có hạn còn nguồn vốn nhân rộng trong dân cư không thu hút được bởi chính sách huy động vốn chưa hợp lý, thủ tục gửi tiền và rút tiền còn rườm rà... Như vậy cơ chế bao cấp đã làm cho đồng không được lưu thông và sử dụng có hiệu quả, không có nơi giao dịch mua bán trên thị trường. Mặt khác cơ chế huy động vốn và sử dụng vốn trong thời kỳ này chưa được quan tâm đúng mức.

Khi nền kinh tế chuyển sang cơ chế thị trường với, chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần Nhà nước đã khuyến khích các thành phần kinh tế tự bỏ vốn đầu tư. Điều đó làm cho vốn trở thành yếu tố quan trọng hàng đầu và là điều kiện tiên quyết của mọi quá trình đầu tư sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp Nhà nước không thể bỗng dưng mà có được vốn vì không được cấp vốn như trước nữa, cho nên buộc họ phải tìm cách mua vốn trên thị trường tài chính. Như thế người mua vốn phải trả lãi cho người có vốn trên thị trường về quyền sử dụng vốn trong thời gian đã định trước. Thông qua thị trường, vốn được chuyển rộng rãi, từ đó nó mới có thể thể hiện đủ bản chất và vai trò của mình. C.Mác đã khái quát hoá phạm trù vốn là: “Tu bản” qua định nghĩa hết sức cô đọng: “tu bản là giá trị mang lại thặng dư”.

Như vậy, vốn phải được biểu hiện dưới hình thái giá trị của tài sản tức là vốn phải được đại diện cho một lượng giá trị thực của tài sản nhất định. Mặt khác vốn không chỉ biểu hiện thành tiền (tiền giấy, vàng, bạc, đá quý...) và phản ánh giá trị những tài sản hữu hình như máy móc thiết bị, đất đai, nhà cửa... mà còn được biểu hiện bằng giá trị của những tài sản vô hình như uy tín, trình độ, phát minh, sáng chế, thông tin, công nghệ...chính vì sự biểu hiện dưới các hình thức phong phú và đa dạng đó mà vốn cần phải được khai thác, sử dụng có hiệu quả mới đem lại lợi nhuận cao. Và cũng qua đó giúp ta phân biệt với tiền lương dễ dàng hơn: nếu có một lượng tiền được in không được phát hành trên cơ sở giá trị thực của hàng hoá để đưa vào đầu tư thì đó chỉ là vốn giả tạo chứ không phải là vốn đầu tư, thực chất chỉ những đồng tiền phát hành trên cơ sở đảm bảo bằng giá trị thực của hàng hoá mới được gọi là vốn.

Như ta đã biết trong quá trình vận động, khác với các loại hàng hoá điếm xuất phát và điếm kết thúc của vốn đều là tiền. Sau một chu kỳ vận động vốn được lớn lên và đem lại hiệu quả cao, thể hiện:

Trong doanh nghiệp sản xuất:

$$T-H..SX..H-T' \quad T' = T+t > T$$

Trong NHTM:

$$T=H-T'$$

Còn trong các tổ chức tài chính trung gian:

$$T=T-T'$$

Tóm lại từ những nét đặc thù trên ta có thể đưa ra khái niệm như sau: Vốn là các tài sản trong xã hội được đưa vào đầu tư nhằm mang lại hiệu quả trong tương lai. Vì thế trong nền kinh tế thị trường dù hoạt động trong lĩnh vực nào thì vốn cũng là một yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả của nó. Hoạt động ngân hàng cũng vậy, muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả mang lại hiệu quả cao thì công tác huy động cần phải được quan tâm đúng mức.

1.1.2. Nguồn vốn của NHTM.

1.1.2.1. Vốn tự có.

Nếu đối với hai khoản mục vốn trên, ngân hàng chỉ là người có quyền sử dụng tạm thời mà không có quyền sở hữu thì vốn tự có là khoản vốn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng và ngân hàng có quyền sử dụng khoản vốn này vào các mục đích khác nhau. Vốn tự có bằng phần chênh lệch giữa tổng tài sản có và tài sản nợ của ngân hàng, vốn tự có của ngân hàng có thể được phân chia vào các tài sản có thời hạn dài như: tài sản cố định (TSCĐ), các khoản cho vay chung và dài hạn, các khoản đầu tư chứng khoán dài hạn ... các loại TSCĐ như nhà cửa, thiết bị văn phòng là không thể thiếu để có thể vận hành hoạt động của các ngân hàng. Các loại tài sản có dài hạn là phần bổ xung vào khoản mục cho vay và đầu tư mà nguồn vốn huy động không đáp ứng đủ với lý do về thời hạn. Vốn tự có của ngân hàng còn được coi như “cái đệm” để chống đỡ sự sụt giảm giá trị của các tài sản có của NHTM, đảm bảo khó lòng thanh toán cho người gửi tiền ... vì vậy, nguồn vốn tự có có vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng với những chức năng: Chức năng bảo vệ, chức năng đảm bảo thanh toán, chức năng hoạt động ...

Vốn tự có của NHTM được chia thành các khoản mục: Vốn điều lệ, vốn tự có bổ xung và các quỹ ngân hàng.

- Vốn điều lệ: Là vốn tự có ban đầu khi thành lập ngân hàng. Đối với mỗi loại hình sở hữu ngân hàng, vốn điều lệ có nguồn gốc khác nhau. Vốn điều lệ có thể

do ngân sách Nhà nước cấp đối với các NHTM quốc doanh do giữa các bên đóng góp đối với các NHTM liên doanh do các cổ đông đóng góp đối với các NHTM cổ phần ... vốn điều lệ của NHTM mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của NHTM nhưng nó lại mang tính ổn định cao. Nó có vị trí đặc biệt quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Một mặt vốn điều lệ là căn cứ pháp lý để thành lập ngân hàng, là cơ sở cần thiết ban đầu để thực hiện mọi hoạt động kinh doanh của ngân hàng, mặt khác sự tăng thêm vốn điều lệ hàng năm còn thể hiện năng lực và xu thế phát triển của ngân hàng.

- Vốn tự có bổ xung và các quỹ ngân hàng hình thành khi ngân hàng đi vào hoạt động; có thể có vốn tự có bổ xung do Nhà nước cấp, do việc bán thêm cổ phần, nhưng chủ yếu được trích qua lợi nhuận của ngân hàng trong quá trình kinh doanh.

Quỹ dự trữ bổ xung vốn điều lệ: Là một phần thu được từ kết quả kinh doanh của ngân hàng được trích lập hàng năm bằng 10% lợi nhuận và với mức tối đa do NHNN quy định.

Quỹ dự trữ đặc biệt: là bộ phận quỹ dùng để dự phòng bù đắp cho các rủi ro trong quá trình hoạt động, được trích lập hàng năm bằng 10% lợi nhuận và cũng được trích trong một mức giới hạn do NHNN quy định.

Ngoài ra còn có các quỹ khác: Quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi ...

Với tầm quan trọng trong việc chống đỡ những rủi ro ngân hàng, NHNN thường quyết định mức vốn tự có tối thiểu khi thành lập hoặc NHTM chỉ được huy động vốn không quá bội số nhất định của vốn tự có.

1.1.2.2. Nguồn vốn huy động.

Đây là nguồn vốn chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của một NHTM, thông thường tỷ lệ này là 70% – 80%. Nguồn vốn huy động là nguồn vốn không thuộc sở hữu của ngân hàng mà ngân hàng huy động được. Ngân hàng có quyền sử dụng tạm thời nguồn vốn này. Ngân hàng phải trả lãi cho người gửi tiền, gửi tiền tiết kiệm, khách hàng mua trái phiếu, kỳ phiếu một khoản tiền bằng lãi suất huy động tính trên số tiền huy động. Ngoài ra ngân hàng phải có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn các khoản vốn này theo thoả thuận giữa khách hàng và

ngân hàng. Lãi suất của nguồn vốn huy động cũng thay đổi theo khoản mục 25: những loại tài sản nợ là có thời hạn ngắn thì ngân hàng phải trả một khoản chi phí thấp hơn. Có khoản mục ngân hàng không phải trả chi phí, nhưng ngân hàng phải thanh toán hợp đồng với khách hàng qua tài khoản của họ tại ngân hàng. Nguồn vốn huy động có vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng vì đây là nguồn vốn cơ bản để ngân hàng cho vay, qua đó thu lợi nhuận. Chính nguồn vốn huy động quy định nét đặc trưng của kinh doanh ngân hàng cũng như các tổ chức tài chính khác, ngân hàng cũng cho vay đối với nền kinh tế. Nhưng nếu không có nguồn vốn huy động chiếm được tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn thì trung gian tài chính này đã chuyển sang một hình thức khác biệt. Ví dụ công ty tài chính có vốn bằng cách đóng góp vốn của các cổ đông hoặc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu đó là những khoản tiền lớn. Hay công ty bảo hiểm có vốn bằng phí bảo hiểm... Ngân hàng là tổ chức trung gian tài chính huy động vốn theo cách riêng của mình, điều này được quy định qua pháp luật về các loại hình kinh doanh tiền tệ. Nghiệp vụ huy động vốn vì vậy cũng là nghiệp vụ quan trọng và đặc trưng của NHTM.

1.1.2.3. Nguồn vốn đi vay.

Đây là loại vốn mà NHTM đi vay của NHNN, vay tổ chức tín dụng khác hoặc vay các công ty... với lãi suất quy định bởi người cho vay mà NHTM cũng phải có trách nhiệm hoàn trả gốc lẫn lãi đúng hạn. So với nguồn vốn huy động vốn vay có những nét khác biệt. Nếu trong việc huy động vốn, ngân hàng là người đặt ra lãi suất và bị động trong việc nhận tiền thì trong vốn vay, lãi suất là lãi suất do người cho vay đặt ra, ngân hàng phải chấp nhận, ngân hàng là người chủ động trong quan hệ vay mượn nhưng quy định cho vay hay không là do người cho vay. Thông thường chi phí cho khoản vốn vay này cao hơn chi phí huy động vốn. Nhưng khoản vốn vay lại không thể thiếu trong quá trình hoạt động của các ngân hàng. Khoản vốn vay của một NHTM chi phí phát sinh khi ngân hàng có nhu cầu lớn trong thanh toán hoặc tín dụng. Đây là khoản vốn nhằm chống đỡ những khó khăn trong thanh toán hoặc bù đắp những thiếu hụt về vốn một cách tạm thời của NHTM. Đôi khi chi phí cho khoản vốn này cao hơn so với lãi suất cho vay của ngân hàng nhưng ngân hàng vẫn phải chấp nhận vì nguồn vốn huy động – khoản mục chủ yếu nhất trong

nguồn vốn của ngân hàng thường biến động đôi khi ngoài sự kiểm soát của ngân hàng. Do đó khoản vốn vay là khoản vốn bù đắp những thiếu hụt cấp bách của nguồn vốn ngân hàng. Người ta thường gọi nghiệp vụ vay này là “vay nóng”, tuy nhiên trong quan hệ tín dụng với các NHTM, NHNN bao giờ cũng cho vay dưới các hình thức khác nhau, trong đó có các hình thức cho vay chiết khấu thường là thấp và NHTM có thể chấp nhận được. Nhưng một hạn chế đối với NHTM đó là việc NHNN chỉ cấp cho các NHTM một hạn mức tín dụng nhất định, hạn mức tín dụng này lại quá nhỏ bé so với nhu cầu về vốn của các ngân hàng.

1.1.2.4. Nguồn vốn trong thanh toán.

Vốn trong thanh toán do ngân hàng tạo lập được khi thực hiện làm trung gian thanh toán giữa các đối tượng trong nền kinh tế, vốn tiền tệ nhàn rỗi được tạo ra dưới các hình thức: Do chênh lệch giữa thời điểm trích tài khoản người trả và thời điểm nhập số tiền đó vào tài khoản người được hưởng, do khách hàng phải lưu ký một lượng tiền nhất định để đảm bảo thanh toán với người được hưởng trong một số hình thức thanh toán: Séc bảo chi, thư tín dụng.

1.1.2.5. Một số nguồn vốn khác.

Ngoài nếu kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng tốt, có uy tín trên thị trường trong và ngoài nước thì nó có thể nhận được các nguồn vốn khác: Vốn tài trợ, vốn uỷ thác đầu tư, các nguồn vốn khác trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Đây là những khoản vốn ngân hàng nhận được từ chính phủ, các tổ chức chính trị, các ngân hàng lớn ... tài trợ cho các dự án phát triển. Đối với NHĐT&PT thì nguồn vốn này chiếm tỷ trọng đáng kể. Việc giành được khoản vốn này làm đa dạng hoạt động ngân hàng và nâng cao tỷ trọng cho vay trung dài hạn của NHTM. Mặt khác, ngân hàng cũng nhận được một khoản chênh lệch lãi suất ngay cả khi ngân hàng chỉ đóng vai trò là người dải ngân. Điều đó đòi hỏi các ngân hàng phải tăng cường mở rộng các mối quan hệ đối nội, đối ngoại, tăng cường uy tín của mình để có thể tiếp nhận được nhiều nguồn vốn này.

Mỗi loại vốn trong cơ cấu nguồn vốn của NHTM đều có tầm quan trọng riêng và không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh và sự tồn tại của ngân hàng. Vốn huy động, vốn tự có, vốn vay hay vốn trong thanh toán đều có vai trò và chức

năng riêng. Nhưng có thể thấy một điều không thể phủ nhận đó là tầm quan trọng hơn cả của nguồn vốn huy động trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói riêng và đối với sự phát triển kinh tế xã hội nói chung. Vì vậy ngân hàng cần phải có những biện pháp thích hợp để huy động được nhiều nhất với chi phí bỏ ra ít nhất mà vẫn đem lại hiệu quả cao.

1.1.3. Vai trò của vốn tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế xã hội.

Chúng ta đã biết vốn là giá trị của các tài sản xã hội được đưa vào đầu tư nhằm mang lại hiệu quả trong tương lai. Chính vì vốn có vai trò quyết định trong việc tạo ra mọi của cải vật chất và những tiến bộ xã hội nên nó là nhân tố vô cùng quan trọng để thực hiện quá trình ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, phát triển cơ sở hạ tầng, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế. Cụ thể là:

1.1.3.1. Góp phần thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển.

Thông qua hoạt động cho vay ngân hàng đã tạo ra khả năng tài trợ cho các doanh nghiệp hoạt động trong mọi lĩnh vực. Trong lĩnh vực thương nghiệp nguồn vốn của ngân hàng làm tăng thêm khả năng dự trữ hàng hoá, đẩy nhanh tốc độ vận chuyển hàng hoá đến tay người tiêu dùng góp phần thúc đẩy việc tiêu thụ sản phẩm. Còn trong lĩnh vực tài chính vốn của ngân hàng còn giúp chính phủ cải thiện được tình hình thiếu vốn của ngân sách vì thu nhập Nhà nước không phải lúc nào cũng bù đắp chi phí nên có lúc cũng phải tạm thời vay nợ của ngân hàng. Chính phủ sử dụng vốn vay của ngân hàng để đầu tư vào các lĩnh vực công cộng, xây dựng trường học, bệnh viện và các cơ sở hạ tầng khác. Bên cạnh đó cùng với ngân sách Nhà nước vốn của ngân hàng còn được sử dụng để hỗ trợ vào các chương trình dự án, đặc biệt là chương trình tạo việc làm cho người lao động, nhờ đó mức sống của người lao động có điều kiện được nâng cao.

1.1.3.2. Nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Cùng với việc thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, vốn của ngân hàng còn góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và các thành phần kinh tế. Thực ra ngân hàng cũng như các doanh nghiệp muốn tồn tại trong nền kinh

tế thị trường cần phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn nghĩa là phải đảm bảo có lãi, tránh được những rủi ro có thể, đặc biệt là trong hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp. Vì thế ngân hàng chỉ có thể đầu tư vốn vào những doanh nghiệp làm ăn có lãi, có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả. Như vậy các doanh nghiệp lớn hoạt động hiệu quả có nhiều điều kiện thuận lợi để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và đứng vững trong cơ chế thị trường hơn các doanh nghiệp khác. Đồng thời nó tạo ra quy trình đào thải đối với các doanh nghiệp mà nguồn vốn tích lũy thấp, sử dụng vốn kém hiệu quả, sản xuất nhỏ lạc hậu, không đủ sức cạnh tranh. Kết quả đó càng thúc đẩy được quá trình tích tụ tập trung, sản xuất mở rộng hoạt động sản xuất với quy mô lớn và uy tín ngày càng cao.

1.1.3.3. Tăng cường chế độ hạch toán kinh tế.

Một doanh nghiệp muốn tồn tại hay tiến hành bất kỳ một quá trình sản xuất kinh doanh nào cũng đều cần phải có vốn. Trong nền kinh tế bao cấp với chế độ cấp phát và giao nộp sản phẩm Nhà nước đã làm vô hiệu hoá vai trò và tác dụng của vốn. Các doanh nghiệp Nhà nước phần lớn là được Nhà nước giao vốn hoặc vay tín dụng ngân hàng với lãi suất ưu đãi nên họ không quan tâm đến vấn đề tính toán hiệu quả sử dụng vốn mà chỉ tìm cách vay ngân hàng được càng nhiều càng tốt. Do đó, nó không tác dụng thúc đẩy chế độ hạch toán kinh tế. Ngược lại trong nền kinh tế thị trường việc kinh doanh lỗ lãi doanh nghiệp đều phải chịu, nghĩa là doanh nghiệp phải hoạt động trên cơ sở lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi. Vì thế để có đủ vốn hoạt động ngoài vốn tự có doanh nghiệp còn phải đi vay của ngân hàng. Để có được quyền sử dụng vốn vay trong một thời gian nhất định doanh nghiệp phải trả một khoản lãi cho ngân hàng như đã thoả thuận. Điều đó buộc doanh nghiệp phải tính toán đến hiệu quả của việc sử dụng vốn đảm bảo việc trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng mà vẫn thu được lợi nhuận cho riêng mình. Như vậy thông qua lãi suất tín dụng, vốn của NHTM đã không những góp phần làm cho công tác hạch toán kinh tế ở các doanh nghiệp được tăng cường và phát huy có hiệu quả hơn ... mà còn góp phần làm cho đời sống nhân dân ngày càng được nâng cao các nguồn lực về con người và tài nguyên cũng được khai thác có hiệu quả hơn.

1.1.3.4. Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Chuyển dịch cơ cấu của nền kinh tế nói chung và chuyển dịch cơ cấu nội bộ trong từng ngành nói riêng có ý nghĩa quyết định đối với việc thực hiện mục tiêu tăng trưởng của nền kinh tế. Do đó chuyển dịch cơ cấu kinh tế là một trong những yếu tố quan trọng của việc phân phối và sử dụng có hiệu quả vốn của ngân hàng.

Trong nền kinh tế thị trường Nhà nước không can thiệp trực tiếp vào việc phân bổ vốn tín dụng ngân hàng mà chỉ can thiệp gián tiếp thông qua công cụ lãi suất, thuế ... để mở rộng hoặc thu hẹp đầu tư ở ngành này, lĩnh vực này hay ngành khác, lĩnh vực khác.

Trải qua hơn 10 năm đổi mới nền kinh tế Việt Nam đã có nhiều chuyển biến quan trọng và đạt được những thành tựu to lớn nhưng chúng ta vẫn là nước nghèo, mức sống thấp, vốn trong nội bộ nền kinh tế còn quá ít. Trong khi đó nhu cầu vốn đầu tư cho cả nền kinh tế nói chung và cho việc phát triển công nghiệp nói riêng rất lớn và cấp bách. Muốn phát huy tốt nguồn nhân lực, nâng cao dân trí, đào tạo và bồi dưỡng nhân tài để thúc đẩy công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước cần phải tăng vốn đầu tư cho sự giáo dục, đẩy nhanh ứng dụng khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất cũng như xây dựng cơ sở hạ tầng. Hay nói cách khác vốn giữ một vị trí quan trọng quyết định đối với sự phát triển kinh tế xã hội nhất là trong giai đoạn hiện nay, nước ta đang trong giai đoạn công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

1.1.4. Sự cần thiết phải huy động vốn.

Phải khẳng định rằng việc duy trì, phát triển nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo cơ chế thị trường có sự định hướng của Nhà nước ở nước ta hiện nay là một tất yếu. Nó bắt nguồn từ yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan, cũng như từ thực trạng và thực tiễn phát triển của nền kinh tế đất nước. Kể từ khi nước ta chuyển sang cơ chế thị trường, các đơn vị kinh tế được tự chủ trong kinh doanh đòi hỏi phải tự mình tạo lập các nguồn vốn khác nhau và sử dụng có hiệu quả. Muốn hoạt động sản xuất kinh doanh, trước tiên các nhà đầu tư mời pháp nhân, thu nhận có một số vốn nhất định mà pháp luật còn gọi là vốn pháp định. Hơn nữa, bản thân quá trình đầu tư cho xây dựng và mua sắm thiết bị công nghệ cũng rất cần đến vốn do đó các nhà đầu tư phải tính đến hiệu quả lâu dài nghĩa là không thể đầu tư vào công nghệ lạc hậu mà phải có phương tiện máy móc kỹ thuật tiên tiến.

Thông thường các đầu tư này lâm vào tình trạng thiếu vốn tự có. Vì thế trong kinh doanh, họ cần phải đi tìm cách huy động vốn bằng nhiều cách khác nhau. Ngân sách Nhà nước do yêu cầu chi cho tiêu dùng đầu tư ngày càng tăng nhưng nguồn thu ngày càng eo hẹp và tăng trưởng chậm nên hầu như bị thiếu hụt. Nhà nước cũng cần có vốn để thực hiện các dự án phát triển kinh tế xã hội. Tất nhiên, nguồn vốn đó có thể được Nhà nước đáp ứng bằng cách in thêm tiền nhưng cách này có thể làm tăng tỷ lệ lạm phát và kéo theo nhiều hiện tượng khác không có lợi cho nền kinh tế. Do đó bản thân Nhà nước cũng cần tự tìm cách huy động vốn để bù đắp thâm hụt ngân sách của mình. Cuối cùng bản thân ngân hàng cũng phải có một lượng vốn ban đầu làm cơ sở cho hoạt động kinh doanh tiền tệ của mình. Nhưng ngân hàng do bản chất là đi vay để cho vay hay nguồn vốn ngân hàng huy động được lại là nguồn vốn để các doanh nghiệp khác đi vay nên công tác huy động vốn lại càng có ý nghĩa quan trọng.

Hơn nữa, chính sách huy động vốn là một bộ phận quan trọng trong chính sách tiền tệ quốc gia, nó liên quan đến chính sách thu nhập trong phạm vi toàn xã hội, tác động trực tiếp đến mọi quan hệ tích lũy và tiêu dùng, việc hoạch định chính sách huy động vốn trong nền kinh tế thị trường có ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động tài chính, tình hình lạm phát và ổn định tiền tệ. Vì thế, việc đẩy mạnh công tác huy động vốn cho đầu tư phát triển giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong quá trình phát triển xã hội của nước ta hiện nay. Kinh nghiệm của các nước đã chỉ ra rằng: trong quá trình phát triển kinh tế của một đất nước nguồn đầu tư trong nước luôn có ý nghĩa quan trọng và giữ vai trò quyết định đến sự phát triển lâu dài và vững chắc của một đất nước. Trong lúc đó lại là nguồn vốn chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của ngân hàng cho nên nếu phát huy tốt công tác này sẽ tăng cường được một nguồn vốn lớn cho nền kinh tế. Như vậy công việc đẩy mạnh công tác huy động vốn là hết sức cần thiết và có ý nghĩa quyết định đến cả quá trình phát triển nền kinh tế bởi lẽ:

Trên phương diện lý luận và kinh nghiệm thực tế của các nước phát triển, bất kỳ nước nào cũng phải sử dụng nguồn lực nội bộ là chính. Sự chi viện, bổ xung từ bên ngoài dù là viện trợ cho vay hay đầu tư nước ngoài cũng chỉ là tạm thời. Vốn ODA là vốn vay thì cuối cùng vẫn phải dùng vốn trong nước để trả gốc và lãi. Vốn

đầu tư trực tiếp từ nước ngoài cũng chỉ là phần bổ xung, không thể thay thế cho đầu tư và sản xuất trong nước. Vì thế cần phải phát huy tốt công tác huy động vốn.

Hơn nữa, thực tế việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài bao giờ cũng phải có vốn đối ứng bên trong mới có thể phát triển một cách vững chắc. Vì vậy dù là công trình được đầu tư từ nguồn vốn bên ngoài thì vốn đầu tư trong nước cũng có ý nghĩa quyết định bởi vì nếu không có vốn đầu tư trong nước đầu tư vào cơ sở hạ tầng kinh tế: điện nước, đường xá, thông tin liên lạc ... hay là công trình văn hoá xã hội như trường học, bệnh viện ... thì hiệu quả sản xuất sẽ giảm sút.

Vả lại, về lợi ích dân tộc, nếu không có vốn đầu tư trong nước đủ mức cần thiết thì xét về lâu dài nguồn của cải làm ra (tính thông qua chỉ tiêu GDP) có thể lớn nhưng phần của cải thực mà ta được hưởng (tính thông qua chỉ tiêu GNP) lại rất ít. Như vậy, nền kinh tế nhìn thấy có vẻ phần vinh nhưng thực ra của cải đó không thuộc sở hữu của nhân dân trong nước. Tỷ lệ góp vốn của các doanh nghiệp trong nước chỉ dừng lại ở mức 30% như hiện nay là lý do chủ yếu thiếu vốn đối ứng trong nước. Không ít doanh nghiệp trong nước phải dùng quỹ đất để góp vốn, phần còn lại phải đi vay nước ngoài để góp vốn liên doanh. Một số doanh nghiệp trong nước mua thiết bị nước ngoài theo hình thức trả chậm nhưng do không có vốn nên phải đi vay thương mại với những điều kiện bất lợi làm ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả của công trình.

Ngoài ra, nếu nói tới tỷ trọng giữa vốn trong nước và vốn nước ngoài xét về lâu dài vốn trong nước phải nhiều hơn vốn nước ngoài nhưng thực tế lại ngược lại. Bên cạnh đó, các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ của các nước trong khu vực và trên thế giới trong những năm gần đây cho thấy không thể mong đợi sự tăng trưởng phát triển nhanh và vững chắc nhờ vào nguồn vốn bên ngoài. Với sự cần thiết như vậy vốn luôn là yếu tố quyết định đối với sự phát triển kinh tế xã hội.

1.2. Các hình thức huy động vốn của NHTM.

NHTM hoạt động theo phương châm: “đi vay để cho vay” mà vốn tự có của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động (khoảng 5%). Do vậy để có thể tồn tại và phát triển, NHTM phải quan tâm tới các hình thức

tạo vốn để không ngừng mở rộng, phát triển vốn để cạnh tranh trên thị trường. Nguồn vốn của NHTM như đã định nghĩa là khoản vốn ngân hàng huy động thông qua nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm hay qua việc phát hành các công cụ nợ. Những khoản vốn này được coi là tài sản nợ của NHTM vì NHTM không có quyền sở hữu mà chỉ có quyền sử dụng tạm thời đối với chúng. NHTM phải có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn các khoản vốn đó cộng thêm một khoản tiền lãi tính theo mức lãi suất tạm thời gọi chúng là lãi suất huy động. Có nhiều tiêu thức để phân chia nguồn vốn huy động thành những loại khác nhau như: theo thời hạn huy động, theo đối tượng huy động, theo phạm vi không gian ... Nhưng để có thể nhìn nhận thực trạng công tác huy động vốn một cách tốt nhất vì qua đó có thể đề ra các giải pháp chủ yếu để tăng cường và mở rộng khả năng huy động vốn của NHTM, người ta có thể phân chia thành các hình thức huy động sau:

1.2.1. Huy động qua các tài khoản tiền gửi.

Huy động qua các tài khoản tiền gửi của khách hàng. Nguồn vốn trên các tài khoản tiền gửi của khách hàng ở ngân hàng là những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng. Đây là khoản vốn chiếm tỷ trọng lớn trong khoản vốn qua tiền gửi và nguồn vốn huy động tùy thuộc vào sự thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng mà mức lãi suất tiền gửi được ấn định và các loại tiền gửi này là có kỳ hạn hay không có kỳ hạn. Lãi suất tiền gửi đối với loại có kỳ hạn thường cao hơn lãi suất tiền gửi không có kỳ hạn, đây là thông lệ chung. Tuy nhiên để thu hút được nhiều khách hàng, ngân hàng thường đưa ra mức lãi suất hấp dẫn hoặc phương thức thanh toán nhanh gọn.

Dựa vào số dư trên khoản tiền gửi của mình tại ngân hàng mà các khách hàng có thể chuyển chúng sang tài khoản khác đảm bảo cho khả năng thanh toán như uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu ... việc thanh toán cho mình. Tuy nhiên điều đó còn phụ thuộc vào kỳ hạn của loại tiền gửi, nếu đó là loại tiền gửi có kỳ hạn thì khách hàng chỉ được thực hiện việc rút số dư vào bất kỳ thời gian nào. Ngân hàng quản lý và giữ hộ tiền cho khách hàng, đó chính là tạo cho khách hàng một tiện ích vì việc găm giữ tiền mặt thường tốn kém về chi phí, hoặc có nhiều rủi ro, mất mát, hư hỏng ... một ngân hàng làm tốt trong khâu quản lý giữ hộ và trong khâu chi trả

thì càng thu hút được nhiều khách hàng. ở nước ta, chế độ quản lý tiền tệ quy định các tổ chức kinh tế đều phải mở tài khoản ở một ngân hàng nào đó và chịu sự quản lý về thu, chi tiền tệ thông qua tài khoản đó. Đây là cách thức để hệ thống ngân hàng kiểm soát được lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế.

Cũng với những khoản tiền gửi này mà ngân hàng có thể mở rộng các nghiệp vụ của mình như cho vay ngắn hạn, mua kỳ phiếu hoặc các tài sản có ngắn hạn khác... Tuy nhiên các tài khoản gửi này thường không có kỳ hạn hoặc kỳ hạn ngắn, vì vậy để đảm bảo khả năng thanh toán các ngân hàng đều phải thực hiện một tỷ lệ dự trữ bắt buộc nhất định theo quy định của NHNN; Tỷ lệ dự trữ bắt buộc này không chỉ quy định cho riêng tài khoản tiền gửi khi giao dịch mà cả đối với các loại tiền gửi ngắn hạn.

Huy động qua tài khoản tiền gửi giao dịch của khách hàng. Đây là khoản tiền mà khách hàng mở tài khoản của mình tại ngân hàng phục vụ cho các nhu cầu thanh toán. Có thể kê ra đây các loại tài khoản như: tài khoản thanh toán uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, séc cá nhân, séc chuyển tiền... Đây là những tài khoản mà người mở được quyền sử dụng nhưng công cụ thanh toán của ngân hàng để phục vụ cho hoạt động của mình như: thư chuyển tiền, séc... Người ta còn gọi đây là những tài khoản tiền gửi có thể phát hành séc. Đây cũng là hình thức ngân hàng cung cấp tiện ích cho khách hàng bằng việc thanh toán hộ. Thay vì thanh toán bằng tiền mặt, khách hàng chỉ cần phát một tờ séc như là một lệnh cho ngân hàng thực thi việc thanh toán hộ. Điều này sẽ góp phần làm giảm bớt đi khó khăn về không gian, thời gian trong công tác thanh toán giữa các khách hàng.

Trước đây những tài khoản tiền gửi giao dịch ở ngân hàng chủ yếu là của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội hay những cá nhân có thu nhập cao thì ngày nay ở những nước công nghiệp phát triển và có công nghệ ngân hàng hiện đại, các cá nhân đều có tài khoản của mình ở ngân hàng để phục vụ cho việc chi trả lương hay thu nhập của mình. Để thu hút ngày càng nhiều khách hàng thì hệ thống ngân hàng phải có mạng lưới thông tin, hệ thống thanh toán hiện đại hơn nữa.

Nhìn chung những khoản tiền gửi giao dịch của khách hàng là nguồn vốn có chi phí thấp của ngân hàng do việc người gửi sẵn sàng bỏ qua số tiền lãi để có được

một tài khoản lỏng, để có thể dễ dàng trong thanh toán. Nhưng chi phí để có được khoản vốn này bao gồm chi phí cho việc duy trì tài khoản và phục vụ khách hàng như: chi phí in ấn, phát hành Séc, chi phí về thông tin...

Một bất lợi phát sinh trong việc sử dụng nguồn vốn này đối với ngân hàng là tính ổn định của nguồn vốn này thấp, nó hoàn toàn phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh cũng như tiêu dùng của khách hàng.

1.2.2. Huy động vốn qua các tài khoản tiền gửi tiết kiệm.

Tiền gửi tiết kiệm trên các tài khoản của ngân hàng là một bộ phận của thu nhập quốc dân, bộ phận thu nhập nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế các cá nhân được ngân hàng huy động để sử dụng cho các mục đích cho vay của mình. Tiền tiết kiệm cũng có thể là khoản vốn của các tổ chức dân cư gửi vào ngân hàng nhằm kiếm thu nhập qua các khoản tiền lãi. Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi, tiết kiệm là cách tốt nhất để các NHTM có thể thu hút được những khoản vốn nhỏ từ dân cư. Có hai loại tiền tiết kiệm là loại không kỳ hạn và loại có kỳ hạn:

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: mang đặc tính chung của tiền gửi không kỳ hạn, các khoản tiền tiết kiệm không kỳ hạn cho phép người gửi rút tiền bất cứ lúc nào. Phần lớn những người gửi tiền tiết kiệm không kỳ hạn là do người ta chưa xác định được nhu cầu chi tiêu trong tương lai nhưng lại có một lãi suất tương đối cao

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: đây là khoản tiền gửi mà khách hàng chỉ được rút ra khi đến hạn thanh toán. Thực tế để thu hút khách hàng, ngân hàng đôi khi cũng cho phép khách hàng của mình rút tiền trước thời hạn.

Lãi suất tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn thường cao và cao dần theo kỳ hạn của khoản tiền gửi, việc ngân hàng đưa ra mức lãi suất hấp dẫn đến với các khoản tiền gửi là một cách thu hút nhiều khách hàng. Ngoài ra việc tạo điều kiện thuận lợi trong việc gửi tiền và rút tiền tiết kiệm cũng làm cho người dân, tổ chức kinh tế mong muốn đem tiền đến các ngân hàng để gửi tiết kiệm. Tuy nhiên trong thời gian vừa qua, nguồn vốn này chiếm một tỷ lệ không lớn trong tổng nguồn vốn của các NHTM.

1.2.3. Huy động qua việc phát hành các công cụ nợ.

Các công cụ nợ của ngân hàng là các giấy nhận nợ mà ngân hàng bán cho công chúng. Đây là cách thức vay vốn của NHTM, bởi vì những người sở hữu các công cụ này được hoàn trả vốn vào thời gian đáo hạn cộng thêm khoản tiền lãi nhất định. Những công cụ nợ của ngân hàng là:

- Tín phiếu ngân hàng: Đây là công cụ nợ ngân hàng dùng để huy động những khoản vốn ngắn hạn.

- Kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng: Là những công cụ nợ để ngân hàng huy động những khoản vốn trung - dài hạn.

Nếu đối với các tài khoản tiền gửi phụ thuộc nhiều vào sở thích của khách hàng thì việc sử dụng các công cụ nợ là một hình thức huy động vốn mang tính chủ động của ngân hàng. Tuy nhiên việc khách hàng có chấp nhận mua các công cụ nợ đó hay không mới là điều quan trọng. Nguồn vốn huy động có được bằng việc phát hành các công cụ nợ sử dụng cho những khoản tín dụng trong kế hoạch của ngân hàng. Với lãi suất tín dụng trong kỳ kế hoạch, ngân hàng xác định mức lãi suất nhất định cho các công cụ nợ, hay đưa vào thời hạn các khoản tín dụng trong kế hoạch mà ngân hàng xác định sử dụng loại công cụ ngắn hạn hay trung - dài hạn.

Đây là một hình thức tương đối mới mẻ so với các NHTM của các nước đang phát triển vì nó phụ thuộc vào uy tín và năng lực tài chính của các ngân hàng. Tại Việt Nam, Thống đốc NHNN đã ban hành quyết định số 89/ QĐ- NH9 và quyết định số 76/ QĐ- NH vào ngày 18/03/1995 về việc thành lập thị trường mua bán lại tín phiếu cùng với quy chế tổ chức hoạt động của thị trường này. Tuy nhiên sự chấp nhận của khách hàng, dân cư còn thấp. Thị trường chứng khoán ra đời phần nào đã thúc đẩy được việc mở rộng hình thức huy động vốn của các NHTM qua việc phát hành các công cụ nợ.

III. Hiệu quả hoạt động huy động vốn

1. Khái niệm: Hiệu quả huy động vốn là gì?

Để nâng cao hiệu quả của công tác huy động vốn đòi hỏi công tác huy động vốn phải đáp ứng được các yêu cầu cơ bản sau:

Thứ nhất: Nguồn vốn huy động phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng để đảm bảo có khả năng đáp ứng cho hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng. Tức là vốn huy động phải có sự tăng trưởng ổn định về số lượng, có thể thoả mãn các nhu cầu tín dụng, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng.

Thứ hai: Nguồn vốn huy động phải đảm bảo cơ cấu hợp lý, đó chính là tính cân đối theo nhu cầu giữa vốn ngắn hạn và vốn trung dài hạn giữa huy động ở dân cư, huy động ở tổ chức và... Một cơ cấu vốn hợp lý phải là một cơ cấu vốn đáp ứng tối đa nhu cầu sử dụng và không có tình trạng bất hợp lý, dư thừa hay thiếu vốn.

Thứ ba: Nguồn vốn huy động phải đảm bảo tối thiểu hoá chi phí. Đây là yếu tố quan trọng nhất, có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của ngân hàng. Chi phí này chính là số tiền mà ngân hàng phải trả cho các lượng vốn huy động được, chi phí hoạt động cao hay thấp phụ thuộc vào mức lãi suất mà ngân hàng đưa ra, tất nhiên là lãi suất huy động càng cao thì càng hấp dẫn khách hàng. Nhưng cả lãi suất huy động và lãi suất cho vay đều là công cụ cạnh tranh của ngân hàng và hai loại này lại có quan hệ phụ thuộc chặt chẽ với nhau và có khi đối ngược nhau, nếu ngân hàng nâng lãi suất huy động để tăng cường huy động vốn thì cũng buộc phải nâng lãi suất cho vay để đảm bảo bù đắp chi phí huy động và kinh doanh có lãi. Như vậy, nâng lãi suất huy động quá cao thì lại dẫn tới giảm khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư. Yêu cầu đặt ra cho ngân hàng là phải làm sao đưa ra mức lãi suất hợp lý, vừa đảm bảo cạnh tranh trong huy động và cạnh tranh trong cho vay đồng thời đảm bảo có lãi. Có thể thấy rằng, việc tối thiểu hoá chi phí huy động theo từng loại hình huy động là rất khó do những đặc điểm riêng của từng loại hình vừa nêu trên. Cơ sở để ngân hàng tối thiểu hoá chi phí huy động ở đây là sự hợp lý về cơ cấu vốn và sự cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn.

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

2.1. Các chỉ tiêu định lượng

Để việc đánh giá về hiệu quả về hoạt động huy động vốn tại các ngân hàng được chính xác và đầy đủ, người ta thường sử dụng một số chỉ tiêu cơ bản sau:

* Chỉ tiêu xác định chi phí huy động.

- Thông thường người ta thường sử dụng phương pháp tính chi phí trung bình theo nguyên giá.

Phương pháp này có ưu điểm là đánh giá được tình hình nguồn vốn trong quá khứ.

Công thức:

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân gia quyền} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tổng các khoản tiền gửi và vay}}$$

$$\text{Chi phí đặt ra} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tài sản có sinh lời}}$$

Để bù đắp được các khoản chi phí trả lãi

$$\text{Chi phí đặt ra} = \frac{\text{Chi phí trả lãi} + \text{Các khoản CF khác}}{\text{Tài sản có sinh lời}}$$

Để hoà vốn

- Ngoài ra, người ta còn sử dụng một số phương pháp khác như: Phương pháp tính phí huy động vốn biên, phương pháp tính phí dự kiến bình quân gia quyền.

* Chỉ tiêu đánh giá quy mô chất lượng của hoạt động huy động vốn.

- Tỷ lệ vốn huy động vốn tự có:

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn tính trên một đồng vốn tự có

$$\text{Tỷ lệ vốn huy động} = \text{Vốn huy động} \times 100\%$$

trên vốn tự có

Vốn tự có

- Tỷ lệ vốn huy động trên tổng dư nợ:

Chỉ tiêu này cho phép so sánh khả năng cho vay với khả năng huy động vốn, cho biết khả năng đáp ứng nhu cầu vốn, từ đó đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng.

$$\text{Tỷ lệ huy động vốn trên dư nợ} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

- Tỷ trọng từng loại hình huy động:

Chỉ tiêu này dùng để xác định kết cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng theo từng thời kỳ, từ đó phát hiện những ưu và nhược điểm của ngân hàng trong công tác huy động vốn.

$$\text{Tỷ trọng từng loại} = \frac{\text{Số dư từng loại tiền gửi}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

- Lãi suất duy động bình quân:

Chỉ tiêu này xác định lãi suất duy động bình quân của ngân hàng trong từng thời kỳ nhất định. Qua đó, so sánh khả năng hấp dẫn khách hàng của ngân hàng bằng lãi suất đồng thời cho phép so sánh chi phí huy động giữa các ngân hàng.

$$\text{Lãi suất đầu vào bình quân} = \frac{\text{Chi phí lãi tiền gửi}}{\text{Số vốn huy động}} \times 100\%$$

2.2. Các chỉ tiêu định tính.

2.2.1. Mức thuận lợi và lợi ích của khách hàng gửi tiền.

Đây là nhân tố quan trọng trong mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng. Mặc dù các ngân hàng ngày nay cạnh tranh với nhau chủ yếu ở chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhưng giá cả mỗi ngân hàng vốn là một nhân tố hấp dẫn khách hàng. Nghĩa là ngân hàng phải trả cho khách hàng thoả đáng nếu không muốn nói là tốt hơn các ngân hàng khác. Một khách hàng không muốn mang vốn nhàn rỗi của

mình đầu tư vào sản xuất kinh doanh, họ có thể mang đến ngân hàng để gửi tiền để thu lãi tiền gửi. Ngân hàng nào đem lại cho khách hàng mức lợi nhuận tối đa và lợi ích tốt nhất ngân hàng đó sẽ huy động được vốn nhân rồi từ khách hàng. Khi đánh giá chất lượng công tác huy động vốn, người ta thường sử dụng chỉ tiêu trên để xem xét, đánh giá.

Hiện nay khi NHNN ban hành cơ chế lãi suất thả nổi, tức là giao quyền tự quyết và lãi suất huy động và cho vay cho các ngân hàng. Ngân hàng nào đưa ra mức lãi suất huy động vừa có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng bạn, lại vừa hấp dẫn được khách hàng thì chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đó là rất tốt. Hơn nữa, nếu ngân hàng rút ngắn được quy trình huy động vốn, hạ được chi phí huy động vốn đảm bảo thuận lợi cho người gửi tiền về thời hạn, loại tiền, lãi suất huy động, đại diện giao dịch thì khách hàng sẽ đem vốn nhân rồi gửi tại ngân hàng đó và ngân hàng cùng hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Một số ngân hàng khi cần thiết một khối lượng vốn lớn đã áp dụng tiền gửi tiết kiệm có thưởng. Hình thức đó phần nào hấp dẫn được khách hàng bởi khách hàng là người luôn được lợi mà hoàn toàn không gặp rủi ro nào hết. Việc huy động vốn theo hình thức này có thể được tổ chức theo từng đợt huy động vốn, giá trị của giải thưởng tùy thuộc vào lượng tiền dự định trong đợt huy động. Phương pháp này xét kỹ còn có lợi hơn phương pháp lãi suất. Mặc dù bản chất là giống nhau. Ngân hàng bị giảm một phần lợi nhuận nhưng bù lại số lượng khoản giao dịch tăng lên nên cuối cùng lợi nhuận ngân hàng sẽ tăng lên. Bên cạnh đó ngân hàng có thể áp dụng một số biện pháp khác: tặng quà nhân dịp ngày lễ, tết hay những ngày trọng đại đối với khách hàng có số tiền gửi lớn và thường xuyên.

Thông thường tại các ngân hàng hiện nay, mỗi khi ngân hàng có nhu cầu gửi thêm tiền mặt hoặc rút ra thì họ phải trực tiếp mang sổ tiết kiệm tới tổ chức tín dụng nơi họ gửi vào. Khi có sự thỏa thuận giữa các ngân hàng với nhau thì khách hàng có thể gửi tiền vào và rút tiền ra tại nơi thuận tiện nhất đối với họ. Điều này cần có sự tăng cường quan hệ chặt chẽ giữa các ngân hàng. Mỗi ngân hàng không thể tự khép kín hoạt động của mình mà cần có sự liên kết với nhau có như vậy khả năng cung cấp cho khách hàng của mình mới phát triển và hiệu quả.

2.2.2. Uy tín ngân hàng và số lượng vốn bị rút trước hạn.

Với phương châm “đi vay để cho vay” ngân hàng muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì ngân hàng phải tạo được uy tín đối với khách hàng. Uy tín của ngân hàng có sự tác động tới công tác huy động vốn và sử dụng vốn của ngân hàng. Khi ngân hàng có uy tín, khách hàng sẽ tìm đến với ngân hàng đó để giao dịch, ngân hàng thu hút được nguồn vốn nhân rồi từ khách hàng. Ngược lại, khi ngân hàng mất uy tín khách hàng sẽ không đến với ngân hàng bởi vì họ sợ gặp rủi ro. Khi đó, những khách hàng đã gửi tiền tại ngân hàng sẽ tìm cách rút tiền gửi ra khỏi ngân hàng mặc dù số tiền gửi đó chưa đến hạn và khách hàng phải chịu thiệt vì số tiền lãi mà họ được hưởng được tính theo lãi suất thấp hơn hoặc lãi suất bằng không. Nếu số lượng vốn bị rút trước hạn quá lớn, ngân hàng đó sẽ rơi vào tình trạng mất cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Ngân hàng sẽ không còn khả năng thanh toán và cuối cùng là phá sản.

Vì vậy, để đánh giá chất lượng công tác huy động vốn của một ngân hàng người ta còn so sánh tỷ lệ rút vốn trước hạn của một ngân hàng với các ngân hàng khác. Nếu tỷ lệ này cao thì chứng tỏ uy tín của ngân hàng không cao, công tác huy động vốn chưa được phát huy tốt.

2.2.3. Mức độ đa dạng hoá của các hình thức huy động vốn.

Phần lớn các ngân hàng hiện nay đều huy động vốn theo các hình thức truyền thống: tiền gửi tiết kiệm, phát hành các công cụ nợ kỳ phiếu, trái phiếu, tín phiếu...do vậy các ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu của các khách hàng. Trong thời gian gần đây, một số ngân hàng đã tích cực đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, đặc biệt là ngân hàng đầu tư và ngân hàng công thương thông qua việc phát hành chứng chỉ tiền gửi, tiền gửi bảo hiểm, phát hành các loại thư điện tử, thẻ rút tiền tự động (ATM)...Cụ thể ngày 12/02/2003 ngân hàng đầu tư đã phát hành chứng chỉ tiền gửi và đạt được thành công ngoài mong đợi. Dự kiến trong hai tháng để huy động 3000 tỷ Việt Nam đồng nhưng chỉ trong 20 ngày ngân hàng đã huy động đủ số tiền trên và phải kết thúc đợt huy động.

Việc đa dạng hoá các hình thức huy động là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá công tác huy động. Hiện nay các ngân hàng đều phấn đấu huy động vốn đảm bảo tăng trưởng nhanh và vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước cả về số lượng và chất lượng. Thông thường tỷ lệ tăng nguồn vốn huy động của các NHTM ở Việt Nam khoảng 5- 9%.

Cơ cấu nguồn vốn huy động chuyển biến theo chiều hướng tích cực là: Tăng cường nguồn vốn huy động dài hạn bởi hiện nay nguồn vốn huy động của các ngân hàng thì có đến 80% là ngắn hạn (dưới 12 tháng) làm cho khả năng cung ứng vốn vay trung - dài hạn bị hạn chế, đồng thời là nhân tố tiềm ẩn đe dọa sự ổn định và an toàn của hoạt động ngân hàng. Tăng cường nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ, cố gắng giảm vốn huy động có lãi suất cao, tăng huy động vốn có lãi suất thấp, đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh. Thực hiện tốt việc lập và điều chỉnh kế hoạch về nguồn vốn tạo điều kiện tăng doanh thu và tăng lợi nhuận.

Tuy nhiên công tác huy động vốn phải tuân thủ các chỉ tiêu mang tính bắt buộc sau: Số lượng vốn huy động không được vượt quá 20 lần vốn tự có của bản thân ngân hàng. Đồng thời tỷ lệ $(VTC/VHĐ) \cdot 100\%$ luôn phải lớn hơn hoặc bằng 5%.

Việc tuân thủ các chỉ tiêu trên sẽ giúp cho ngân hàng tránh được các rủi ro, đảm bảo tăng trưởng nhanh, ổn định và vững chắc.

3. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn.

Công tác huy động vốn có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với một ngân hàng. Nó trực tiếp tác động đến kết quả kinh doanh của ngân hàng tức là ảnh hưởng tới sự tồn tại và phát triển của ngân hàng đó. Tuy nhiên công tác huy động vốn cũng chịu ảnh hưởng của một số nhân tố chủ quan và khách quan. Để mở rộng và tăng cường hiệu quả công tác huy động vốn, ngân hàng cần phải xem xét những nhân tố sau:

3.1. Các nhân tố chủ quan:

Đây là các yếu tố mang tính chủ quan của bản thân NHTM: địa điểm của ngân hàng, thế mạnh uy tín của ngân hàng, lãi suất huy động vốn, những tiện ích trong thanh toán các dịch vụ do ngân hàng cung ứng, chính sách cán bộ, công nghệ

ngân hàng... những yếu tố trên tạo lên sức mạnh tổng hợp của ngân hàng. Thực tế một ngân hàng hội tụ đủ những yếu tố trên sẽ thu hút được nhiều khách hàng, tạo lập được mối quan hệ bền chặt với các tổ chức kinh tế, với các tổ chức tín dụng và tạo được niềm tin với công chúng. Cụ thể:

+ Công nghệ ngân hàng: Trong cạnh tranh các ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ ngân hàng, bởi lẽ các dịch vụ đặc biệt, các dịch vụ về chuyên môn. Ngân hàng sẽ được đa dạng, được đổi mới ngày càng tốt hơn. Đáp ứng được tình hình kinh doanh của NHTM.

+ Đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng: Bất cứ một NHTM nào có dịch vụ tốt đa dạng thì hiển nhiên NHTM đó có nhiều lợi thế hơn các NHTM có dịch vụ hạn chế. Trong điều kiện thành phố thiếu bãi đậu xe, nếu ngân hàng nào có bãi đậu xe rộng rãi, thoải mái thì đó cũng là một lợi thế. Ngoài ra những lợi thế còn phát huy ở các NHTM có dịch vụ ngân hàng qua thư, các hệ thống chi trả tự động, các máy rút tiền tự động làm việc suốt ngày đêm, các phòng giao dịch cho vay được chuyên môn hoá.

+ Đội ngũ cán bộ ngân hàng: Một ngân hàng có đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn tốt, đoàn kết, thân thiện thì đó là nền tảng thành công của ngân hàng. Bởi lẽ khách hàng muốn giao dịch, kinh doanh với một ngân hàng bề thế tiện lợi, các nhân viên dễ mến, lịch sự và có chuyên môn.

+ Công tác phân tích cân đối vốn của NHTM: Đây là nhân tố hết sức quan trọng trong những yếu tố liên quan đến ngân hàng. Nếu một ngân hàng có nhu cầu tín dụng lớn và thường xuyên thì họ phải nỗ lực trong công tác huy động vốn và ngược lại. Mỗi ngân hàng cũng vạch ra cho mình những kế hoạch trong công tác huy động vốn để phù hợp với nhu cầu tín dụng đầu tư nhằm đạt hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh của mình.

+ Chính sách lãi suất:

Đây là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng huy động vốn của NHTM. Việc duy trì lãi suất cạnh tranh huy động, đặc biệt cần thiết khi lãi suất thị trường đã ở mức tương đối cao. Một lãi suất hợp lý đối với ngân hàng và hấp dẫn đối với

người gửi tiền sẽ thu hút được càng nhiều những khoản tiền nhàn rỗi. Các ngân hàng cạnh tranh giành vốn không chỉ với nhau mà còn với các tổ chức tiết kiệm và người phát hành các công cụ khác nhau của thị trường vốn. Đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm tiền tệ, dù cho những khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn từ một công cụ mà họ có sang tiết kiệm hoặc đầu tư hay từ một tổ chức tiết kiệm này sang một công ty hoặc một tổ chức khác.

+ Chính sách khách hàng:

Liên quan đến chính sách này là tâm lý của người dân trong việc sử dụng tiện ích của ngân hàng, độ tin tưởng của người dân vào ngân hàng, thói quen gửi tiền, thói quen tiết kiệm, sở thích về tiêu dùng...điều ảnh hưởng này có thể thấy rất rõ qua việc so sánh tâm lý của công chúng giữa các nước. Những nước có nền kinh tế hàng hoá phát triển thì ngân hàng trở nên gắn gũi với công chúng và việc sử dụng những tiện ích do ngân hàng cung ứng trở nên thường xuyên hơn. Ngược lại đối với các nước đang phát triển, nơi mà nền kinh tế hàng hoá chưa phát triển thì ngân hàng còn là một điều xa lạ với một bộ phận lớn công chúng.

Bên cạnh đó ngân hàng thường chia khách hàng ra làm nhiều loại để có cách đối xử phù hợp. Với những khách hàng lâu năm, giao dịch thường xuyên, số dư tiền gửi lớn, được ngân hàng tín nhiệm thì ngân hàng sẽ có chính sách lãi suất ưu đãi, cũng như việc thực hiện xét thưởng cho đối tác.

+ Các yếu tố khác: Ta có thể kể đến yếu tố thông tin, một yếu tố có vai trò quan trọng trong mọi lĩnh vực trong đó có hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Một mạng lưới thông tin hiện đại, các ngân hàng có thể cung cấp cho quảng đại quần chúng những hiểu biết về ngân hàng, các vấn đề chính sách tài chính- tiền tệ, về các tiện ích mà ngân hàng có thể mang đến cho người dân. Thông tin còn phục vụ đắc lợi cho công tác Marketing của các ngân hàng. Với những khách hàng có thể nói thông tin là phương tiện tốt và nhanh nhất làm cho người dân trở nên gắn gũi với ngân hàng hơn. Ngoài yếu tố thông tin còn có rất nhiều những yếu tố làm ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của các NHTM như: sự cạnh tranh của các ngân hàng khác, sự cạnh tranh của các định chế tài chính khác, môi trường, pháp luật....

3.2. Các nhân tố khách quan:

+ Điều kiện kinh tế xã hội:

Đây là yếu tố khách quan đối với ngân hàng, yếu tố này ảnh hưởng chung đến việc huy động và khơi thông nguồn vốn của cả nền kinh tế trong đó có nguồn vốn của NHTM. Cụ thể trong một nền kinh tế phát triển nguồn tiền gửi, tiền tiết kiệm gửi vào các NHTM ngày càng nhiều... Ngoài ra với một nền kinh tế phát triển thì công nghệ ngân hàng được hiện đại hoá, người dân có thói quen sử dụng những lợi do các NHTM cung ứng, các nghiệp vụ thanh toán chủ yếu qua ngân hàng, ngân hàng thu được càng nhiều khoản vốn, chiếm dụng được vốn trong thanh toán. lạm phát là một yếu tố kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Người dân gửi tiền vào ngân hàng hy vọng rằng họ sẽ thu được khoản tiền lãi nhất định, lạm phát cao hoặc biến động có thể làm trượt giá đồng tiền và họ sẽ chuyển các tài khoản của họ sang hình thái khác có tính ổn định hơn về giá trị.

+ Các chính sách của Nhà nước:

Đây là các chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh của NHTM: chính sách tiết kiệm, chính sách lãi suất, chính sách về thu hút vốn...Đôi khi NHNN quy định về lãi suất huy động đã làm ảnh hưởng lớn đến khả năng huy động vốn của NHTM nói riêng và hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung.

Chương II: Thực trạng công tác huy động vốn ở chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.

2.1 Khái quát về chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội

2.1.1 Quá trình ra đời và sự phát triển của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và phát triển khu vực gia lâm được thành lập vào ngày 31/10/1963 .Tiền thân của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Gia lâm là từ phòng cấp 3,sau đó chuyển thành chi điểm với tên gọi là chi điểm 3 ngân hàng Kiến Thiết thành phố Hà Nội thuộc ngân hàng kiến thiết Việt Nam–Bộ tài chính.Khi đó Chi điểm 3 gồm 25 cán bộ phụ trách cấp phát vốn cho 2 huyện Gia Lâm và Đông Anh.

Đến năm 1981 ,Chi nhánh đổi tên thành Chi nhánh Chi nhánh ngân hàng ĐầuT ư và Xây Dựng khu vực 3 thành phố Hà Nội thuộc ngân hàng nhà nước Việt Nam.Đến năm 1990,Chi nhánh đổi tên thành chi nhánh ngân hàng Đầu Tư và Phát triển huyện Gia Lâm thuộc ngân hàng đầu tư và phát triển thành phố Hà Nội tháng 8

năm 2000 lai chuyển đổi trực thuộc Sở Giao Dịch I Ngân hàng đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Ngày 15 tháng 10 năm 2002, Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Gia Lâm chính thức tách khỏi sở Giao Dịch 1 Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam ,trở thành Chi nhánh cấp 1 trực thuộc Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam và đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội. Trải qua 40 năm hoạt động với bao nhiêu thăng trầm ,sau nhiều lần đổi tên và bổ sung nhiều chức năng ,nhiệm vụ song về bản chất thì chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội vẫn là một ngân hàng quốc doanh đóng vai trò phục vụ cho sự nghiệp đầu tư và phát triển của đất nước.

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội có trụ sở tại 558 đường Nguyễn Văn Cừ - Gia Lâm-Hà Nội ở xa khu dân cư và thương mại tập trung, vị trí lại bị che khuất. Ngay tại địa bàn hoạt động có 4 ngân hàng và 2 quỹ tín dụng nhân dân. Khách hàng của chi nhánh chủ yếu là các đơn vị xây lắp, do đó nhu cầu vốn rất lớn. Do địa điểm không được thuận lợi nên việc huy động vốn rất khó khăn.

Trải qua quá trình phát triển hiện nay Chi nhánh có 70 cán bộ, công nhân viên:

- + Ban giám đốc: 2 người.
- + Phòng kế toán: 9 người.
- + Phòng tín dụng: 9 người.
- + Phòng nguồn vốn: 5 người.
- + Phòng tổ chức hành chính và các bộ phận trực thuộc: 13 người.
- + Tổ kiểm tra nội bộ trực thuộc ban giám đốc: 2 người.
- + 5 bàn tiết kiệm trải rộng 4 quận, huyện: 20 người.

Trước sự chuyển biến của đất nước, ngân hàng nói chung và chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội nói riêng đang thực sự đóng vai trò là đòn bẩy tích cực của sự nghiệp đổi mới đất nước. Chi nhánh đang từng bước khẳng định vị trí của mình đối với nền kinh tế. Là một chi nhánh có bề dày hoạt động đầu tư, nhất là trong lĩnh vực xây dựng cơ bản, chi nhánh đã có những kinh nghiệm quý báu

trong hoạt động thẩm định dự án đầu tư, cùng với công nghệ ngân hàng chặt chẽ, hoạt động có bài bản, chi nhánh đã và đang hoà nhập với nền kinh tế thị trường tạo lập được niềm tin với khách hàng. Sự phát triển và thành công của chi nhánh luôn gắn với các doanh nghiệp, các ngân hàng bạn. Do vậy chi nhánh đã đạt một số thành tựu đáng kể.

2.1.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.

chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội chuyển sang hoạt động kinh theo cơ chế kinh doanh muợn hơn các NHTM khác, do đó kinh nghiệm kinh doanh chưa có, đồng thời về đặc điểm riêng thì chi nhánh ở vị trí xa khu dân cư và xa trung tâm nên có nhiều bất lợi trong kinh doanh. Bù lại những điểm bất lợi đó chi nhánh có bề dày trong hoạt động cấp phát đầu tư xây dựng cơ bản, nhất là trong đầu tư các công trình giao vận tải, có những kinh nghiệm quý báu trong hoạt động thẩm định các dự án trung-dài hạn. Sau những năm chuyển sang cơ chế hoạt động của một NHTM, chi nhánh đã dần hoà nhập vào nền kinh tế thị trường, với việc áp dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến, hoạt động có bài bản và với những chính sách khách hàng năng động, có đội ngũ cán bộ giao dịch với thái độ tận tình, chu đáo, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng, áp dụng linh hoạt các hình thức huy động vốn cả ngoại tệ và nội tệ từ dân cư và từ các tổ chức kinh tế nhờ vậy mà chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng khích lệ về tất cả các mặt hoạt động: huy động vốn, sử dụng vốn, các dịch vụ ngân hàng và phát triển khách hàng. Cụ thể như sau:

2.1.2.1 Công tác huy động vốn.

Với tầm quan trọng của nguồn vốn huy động trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội. đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn. Để thực hiện tốt công tác huy động vốn, chi nhánh cũng như các NHTM khác dựa vào cơ sở vật chất sẵn có, cũng như những lợi thế của mình đã đưa ra các hình thức huy động vốn nhằm thu hút khách hàng. Với phương châm: “huy động vốn để cho vay, thu nợ để cho vay” chi nhánh đã tích cực huy động vốn tại chỗ, mở rộng mạng lưới huy động tới khắp các địa bàn dân cư, đa dạng

hoá các hình thức huy động vốn, áp dụng nhiều biện pháp nhằm đưa nguồn vốn tăng nhanh.

Nguồn vốn huy động trong năm qua đã tăng trưởng một cách nhanh chóng và vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2003 tổng nguồn vốn huy động đạt 746.526 triệu đồng tăng 16,05 % so với năm 2002 (số tuyệt đối là 140.612 triệu đồng). Điều này chứng tỏ chi nhánh đã có nhiều cố gắng trong công tác huy động vốn.

Mặc dù chi nhánh đặt ở vị trí xa trung tâm thương mại và dân cư. Vị trí trụ sở không thuận lợi cho công tác giao dịch. Nhưng chi nhánh đã có những chủ trương huy động vốn phù hợp, sử dụng các biện pháp tuyên truyền vận động kết hợp với các biện pháp nghiệp vụ để tăng huy động vốn theo chiều hướng tích cực. Chi nhánh đã đẩy mạnh và đổi mới phương thức huy động vốn bằng các chính sách như ưu đãi tiền gửi, ưu đãi cho vay... ngân hàng huy động vốn từ các nguồn vốn chủ yếu: tài khoản tiền gửi của dân cư, tiền gửi của các cơ quan, tổ chức kinh tế và tư nhân, phát hành trái phiếu kì phiếu. Với những chính sách đó, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đã thu hút được nhiều khách hàng, tạo lập được uy tín trên thị trường. Số lượng khách hàng đến giao dịch, thanh toán, quan hệ với ngân hàng ngày càng tăng. Cụ thể tính đến cuối tháng 12/2004 đã có khoảng 300 đơn vị và tổ chức kinh tế mở tài khoản giao dịch tại chi nhánh, tăng 17% so với năm 2003.

2.1.2.2 Công tác sử dụng vốn.

Là một NHTM, chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội cũng như các NHTM khác cũng rất chú trọng tới công tác sử dụng vốn. Bởi huy động vốn và sử dụng vốn là 2 mặt của quá trình hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đáp ứng nhu cầu cho phát triển kinh tế trên cơ sở nguồn vốn huy động được ngân hàng tiến hành phân phối, sử dụng vốn nguồn vốn đó. Do đó sử dụng vốn là khâu tiếp nối của hoạt động tạo vốn, là khâu cuối cùng quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã và đang đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh, vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao vừa là đòn bẩy kích thích công tác huy động vốn.

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thực sự được mở rộng và phát triển: Đa dạng về chủng loại, an toàn về chất lượng. chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội luôn chú ý phát triển tín dụng đối với mọi thành phần kinh tế theo một nguyên tắc nhất định là luôn gắn kinh doanh hiệu quả với an toàn vốn vay. Chính vì vậy tuy mới ra đời song chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đã không ngừng đóng góp cho nền kinh tế, tạo điều kiện phát triển sản xuất, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, liên tục đóng góp cho nền kinh tế quốc dân với tỷ lệ đầu tư vào các ngành chủ chốt cao. Nhìn chung tác tín dụng năm 2004 của chi nhánh có một bước tiến quan trọng về chất với đầy đủ các yếu tố tạo nên sự thành công về hiệu quả gắn liền với sử dụng vốn an toàn. Trong năm, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đã thực hiện công tác rà soát, kiểm tra lại 100% hồ sơ vay vốn để bổ xung những thiếu sót. Các món vay được thực hiện theo đúng thể lệ, chế độ quy trình nghiệp vụ, đảm bảo các món vay đều được kiểm tra trong và sau khi phát tiền vay, thực hiện tốt thể chế về tài sản thế chấp, không tạo kẽ hở cho khách hàng lợi dụng để chiếm đoạt tài sản hay sử sai mục đích vốn vay.

Tình hình cho vay tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội qua các năm 2002/2004

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chi tiêu	2002		2003				2004			
	St	%	St	%	So với 2002		St	%	So với 2003	
					St	%			St	%
1) Cho vay	40.208	100	809.646	100	69.438	9,38	967.020	100	97.374	12,03
- Ngắn hạn	669.780	90,5	702.702	86,8	32.940	4,92	735.660	81,1	39.940	4,69
- Trung – Dài hạn	70.428	9,5	106.926	13,2	36.498	51,82	141.360	18,9	57.434	32,20
2) Thu nợ	675.838	100	744.117	100	68.339	10,11	824.180	100	80.003	10,75
- Ngắn hạn	616.912	91,3	672.030	90,3	55.118	8,93	704.970	85,5	32.940	4,90
- Trung – Dài hạn	58.026	8,7	72.144	9,7	14.118	24,33	120.210	14,5	47.063	66,63
3) Dư nợ	712.008	100	767.480	100	55.472	7,79	859.320	100	9.184	11,97
- Ngắn hạn	624.030	87,6	654.720	85,3	30.690	4,92	685.410	78,2	30.690	4,69
- Trung – Dài hạn	87.878	12,4	122.760	14,7	34.882	39,69	143.910	21,8	59.150	17,23

Nguồn: báo cáo thường niên chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà

Qua bảng số liệu ta thấy cho vay ngắn hạn và trung-dài hạn các năm đều tăng cả về số tuyệt đối và tỷ trọng.

+Tổng doanh số cho vay: doanh số cho vay năm 2003 là 808.646 triệu đồng tăng 9,38% so với năm 2002 (số tuyệt đối là 69.438 triệu đồng) Doanh số cho vay năm 2004 là 907.020 triệu đồng tăng 12,03% so với năm 2003 (số tuyệt đối là 97.374 triệu đồng).

Tuy vậy, tỷ lệ doanh số cho vay giữa ngắn hạn và cho vay trung-dài hạn không đều. tỷ lệ doanh số cho vay ngắn hạn trong tổng doanh số cho vay năm 2003 là 86,8% ($702.720/809.646$), năm 2004 là 81,1% ($735.660/907.020$). Tỷ trọng cho vay trung hạn trong tổng doanh số cho vay năm 2002 là 9,5% ($704.208/740.208$), năm 2003 là 13,2% ($106.926/809.646$), năm 2004 là 18,9% ($141.360/907.020$). Điều này chứng tỏ chi nhánh có lượng khách hàng ổn định. Khách hàng vay vốn trung-dài hạn chủ yếu để đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực sản xuất. Để tăng tỷ lệ cho vay trung-dài hạn chi nhánh mở rộng quan hệ với khách hàng và từng bước củng cố tăng cường hoạt động cho vay trung-dài hạn đối với các doanh nghiệp quốc doanh.

Chi nhánh rất coi trọng công tác an toàn tín dụng và tôn trọng pháp luật nên ngân hàng rất thận trọng khi đầu tư cho các doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, vốn tự có thấp, khách hàng quản lý kinh doanh kém... ngân hàng đã tập trung vốn giúp các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả đồng thời theo dõi và nắm vững tình hình sản xuất kinh doanh của các đơn vị nên phần lớn vốn của chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đều đem lại hiệu quả và việc phát sinh nợ quá hạn chỉ là tạm thời do đặc thù vốn đầu tư xây dựng cơ bản là thanh toán chậm.

Công tác tín dụng đối với khu vực kinh tế quốc doanh của chi nhánh tăng liên tục qua các năm cả về số tuyệt đối và số tương đối, con doanh số cho vay khu vực ngoài quốc doanh giảm đi từ 4→12% tổng doanh số cho vay. Sở dĩ có hiện tượng này là do các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có vốn tự có thấp, hồ sơ pháp lý khó đầy đủ... Ngoài ra, sự phá sản của một số doanh nghiệp làm cho các ngân hàng phát sinh nợ quá hạn có chiều hướng gia tăng. Như vậy cơ tín dụng đòi hỏi phải chặt chẽ hơn. do vậy cho vay kinh tế ngoài quốc doanh gặp nhiều khó khăn khách hàng và có xu hướng giảm. Hiện nay, khu vực ngoài quốc doanh đã dần

khách hàng khẳng định vị trí của mình trong cơ cấu phát triển kinh tế và nhu cầu vốn ngày càng tăng. Chi nhánh Bắc Hà Nội - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam trong thời gian tới cần tìm những giải pháp hữu hiệu để cho vay khu vực kinh tế ngoài quốc doanh để giữ vững ổn định kinh tế.

+ Thu nợ ngắn hạn và trung-dài hạn: công tác thu nợ đạt nhiều kết quả khả quan do chi nhánh những biện pháp thích hợp chủ động thu hồi nợ đến hạn và quá hạn. Cùng với sự phục hồi của các doanh nghiệp quốc doanh và sự phát triển của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngân hàng đã làm tốt các chính sách, chế độ của Nhà nước, cùng với khách hàng khắc phục khó khăn không để nợ nần dây dưa

Tổng doanh số thu nợ năm 2003 là 744.177 triệu đồng tăng 10,11% so với năm 2002 (số tuyệt đối là 68.339 triệu đồng). Tổng doanh số thu nợ năm 2004 là 824.180 triệu đồng tăng 10,75% (số tuyệt đối là 80.003 triệu đồng). Chính nhờ công tác thu nợ đạt kết quả tốt nên nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay chiếm tỷ lệ nhỏ (khoảng dưới 0,5%).

+ Dư nợ cho vay: Tổng dư nợ cho vay tăng năm sau cao hơn năm trước. Tổng dư nợ năm 2003 là 767.480 triệu đồng tăng 7,79% so với năm 2002. Tổng dư nợ năm 2004 là 859.320 triệu đồng tăng 11,97% so với năm 2003.

Để có được kết quả như trên trước tiên phải kể đến sự lãnh đạo, chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo chi nhánh đồng thời chi nhánh có một đội ngũ cán bộ tin dụng tận tụy, năng động, sáng tạo trong hoạt động kinh doanh, luôn bám sát các doanh nghiệp đảm bảo cho vay và thu nợ đúng hạn, sử dụng vốn đúng mục đích. Với sự lãnh đạo đúng đắn, kịp thời của ban lãnh đạo, sự cố gắng của cán bộ tin dụng chắc chắn rằng công tác tín dụng của chi nhánh Bắc Hà Nội - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam sẽ đạt được những kết quả tốt trong những năm tới.

2.1.2.3 Các hoạt động kinh doanh khác.

Thực hiện kinh doanh đa năng tổng hợp như một NHTM, chi nhánh Bắc Hà Nội - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam thực hiện ngày càng nhiều các hoạt động kinh doanh khác nhau đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế, nâng cao uy tín trên thị trường. Chi nhánh bước đầu triển khai cho vay ngoại tệ đối với các doanh nghiệp quốc doanh nhưng ở quy mô còn nhỏ, chủ yếu nhập khẩu máy móc thiết bị phục vụ thi công.

+ Về thanh toán quốc tế: Trước kia, chi nhánh mở L/C thực hiện hợp đồng mua bán quốc tế cho khách hàng, nhưng chi nhánh chưa trực tiếp thanh toán với nước ngoài mà phải thực hiện thanh toán qua NHĐT&PT Việt Nam. NHĐT&PT Việt Nam thông báo chấp nhận đối với chi nhánh thực hiện mở L/C và thu phí luôn tại NHĐT&PT Việt Nam chi nhánh chỉ đóng vai trò như là một đầu mối khách hàng và được hưởng 40% phí mở L/C. Trong năm 2001, chi nhánh đã trực tiếp mở L/C để thanh toán với nước ngoài. Cụ thể đến hết quý I/2005 tại chi nhánh có 105 L/C được thực hiện với giá trị là 5.157.245 USD. Kế hoạch trong năm tới chi nhánh đẩy mạnh hơn nữa hoạt động này.

+ Về nghiệp vụ bảo lãnh: Nghiệp vụ bảo lãnh được chi nhánh bắc hà nội ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam thực hiện từ năm 1996. Hiện nay nghiệp vụ này là thế mạnh của chi nhánh. Các nghiệp vụ bảo lãnh chủ yếu gồm:

- Bảo lãnh dự thầu.
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
- Bảo lãnh thanh toán tiền ứng trước.
- Bảo lãnh đảm bảo chất lượng công trình.
- Bảo lãnh thanh toán thuế nhập khẩu.

Thực hiện bảo lãnh tại chi nhánh là những khách hàng đang có quan hệ tín dụng với chi nhánh chủ yếu thực hiện trong lĩnh vực xây dựng cơ bản. đến hết quý I/2005 có **trên 900** hợp đồng bảo lãnh với giá trị đạt 425.778 triệu đồng.

Các hoạt động kinh doanh dịch vụ tại chi nhánh chưa thực sự phát huy thế mạnh. Thu nhập từ các hoạt động dịch vụ chiếm khoảng 17% tổng thu nhập của chi nhánh. để tăng thu nhập trong những năm tới chi nhánh cần mở rộng các hoạt động dịch vụ ngân hàng tới mọi thành phần kinh tế.

2.1.2.4 Thu nhập và chi phí của chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển bắc Hà Hội.

Tiêu chí về thu nhập – chi phí là tiêu chí cuối cùng để đánh giá về hiệu quả hoạt động kinh doanh của một ngân hàng. Một ngân hàng làm tốt khâu huy động vốn, sử dụng vốn, thanh toán... thì tất yếu thu được lợi nhuận cao và ngược lại. Lợi

nhuận là một mục tiêu của bất kỳ một tổ chức kinh tế nào, ngân hàng cũng vậy: hoạt động ngân hàng không có lãi thì không thể có bước tăng trưởng về sau.

Sự thành công của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội không chỉ được phản ánh qua các mặt hoạt động cụ thể mà nó còn được phản ánh qua sự tăng trưởng về thu nhập qua các năm.

Kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội qua các năm 2002/2004

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2002	2003		2004			
	st	st	So với 2002		st	So với 2003	
			st	%		st	%
Thu nhập	77.856	84.863	7.007	8,99	93.578	8.715	10,57
Chi phí	72.329	78.728	4.399	8,84	86.350	7.622	9,68
Lãi kinh doanh	5.527	6.135	508	11	7.228	1.093	17,82

(Nguồn: Báo cáo thường niên chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội)

Theo bảng số liệu về tình hình kết quả kinh doanh ta thấy chi nhánh đã và đang hoạt động kinh doanh có lãi một cách vững chắc, năm sau cao hơn năm trước. Tốc độ tăng trưởng của thu nhập hàng năm đều cao tốc độ tăng của chi phí hoạt động, do đó lãi kinh doanh của chi nhánh tăng dần qua từng năm.

Năm 2003 lãi kinh doanh của chi nhánh là 6.135 triệu đồng tăng 11% so với năm 2002, năm 2004 lãi kinh doanh là 7.228 triệu đồng tăng 17,82% so với năm 2003 (số tuyệt đối là 1.093 triệu đồng). Mặc dù nền kinh doanh trong những năm gần đây là tương đối ổn định song cũng có một số sự biến động nhất định: sự đổ vỡ của một số doanh nghiệp lớn, một tổ chức xã hội đen lũng đoạn nền kinh tế có liên quan đã bị phanh phui...Điều đó chứng tỏ sự cố gắng lớn của chi nhánh.

Nền kinh tế Việt Nam sẽ có một sự thay đổi lớn khi Việt Nam chính thức tham gia AFTA trong thời gian tới. Với những kinh nghiệm kinh doanh có hiệu quả, chi

nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội sẽ tiếp tục mở rộng và phát triển kinh doanh đáp ứng sự phát triển của nền kinh tế.

2.2 Thực trạng công tác huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội

Để thấy được thực trạng công tác huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội ta có thể xem xét bảng số liệu.

**Huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội theo đối tượng huy động qua các năm
2002/2004**

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2002		2003				2004			
	St	%	St	%	So với 2002		St	%	So với 2003	
					St	%			St	%
1) Huy động vốn từ dân cư	501.135	77,91	575.007	77,02	73.872	14,74	650.562	73,33	75.555	13,14
TGTK	473.572	73,62	494.496	66,24	20.924	4,42	540.103	60,58	45.607	9,22
KP, TP	27.563	4,29	80.511	10,78	52.948	192,09	116.459	12,45	29.948	44,65
2) Huy động từ TCKT	142.100	22,09	171.483	22,98	29.383	20,67	230.576	26,67	59.093	34,46
Tổng cộng	643.235	100	746.526	100	103.291	16,05	887.138	100	14.002	18,83

**Nguồn: báo cáo thường niên chi nhánh
ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội**

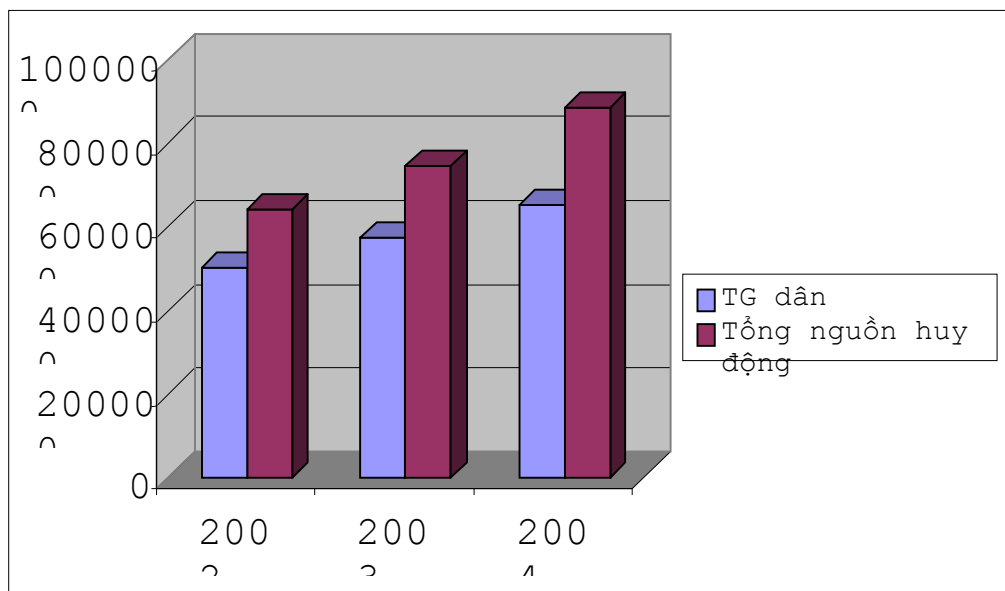
Qua bảng số liệu chứng tỏ nguồn vốn huy động đã tăng trưởng một cách vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2003, tổng nguồn vốn huy động đạt 746.526 triệu đồng, tăng 16,05% so với năm 2002. Năm 2004, tổng nguồn vốn huy động là 887.138 triệu đồng tăng 18,83% so với năm 2003. Để thấy rõ hơn về công tác huy động vốn của chi nhánh ta xem xét cụ thể các chỉ tiêu sau:

+Chỉ tiêu huy động vốn từ dân cư:

Có thể nói chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội là một trong những chi nhánh có thế mạnh về nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn tiết kiệm. Trong thời qua, chi nhánh đã vận dụng nhiều biện pháp khai thác vốn theo hướng ổn định và có lợi trong kinh doanh. Huy động vốn từ dân cư chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Năm 2002 nguồn vốn huy động từ dân cư là 501.135 triệu đồng chiếm 77,91% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2003, nguồn vốn huy động từ dân cư là 575.007 triệu đồng chiếm 77,02% tổng nguồn vốn huy động. Đến năm 2004, tổng nguồn vốn huy động từ dân cư là 650.562 triệu đồng chiếm 73,35% tổng nguồn vốn huy động.

Trong đó, tình hình huy động vốn tiền gửi tiết kiệm giữ vị trí quan trọng trong cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh với tỷ lệ 60%, tiếp đó là nguồn trái phiếu, kỳ phiếu và nguồn tiền gửi các tổ chức kinh tế. Chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã tạo được lòng tin đối với khách hàng. Qua những thành tựu đã đạt được của ngân hàng, khách hàng đã thực sự tin tưởng gửi tiền của mình vào ngân hàng. Điều đó làm cho tiền gửi tiết kiệm không ngừng tăng lên và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh.

**Biểu đồ tiền gửi dân cư trong tổng nguồn vốn huy động tại
chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội qua các năm
2002/2004**



Năm 2002 nguồn vốn huy động tiết kiệm là 473.572 triệu đồng chiếm 73,62%, năm 2003 là 494.496 triệu đồng chiếm 66,24%, đến năm 2004 là 540.103 triệu đồng chiếm 60,88% trong tổng nguồn vốn huy động. Trong tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn, tạo cho nguồn vốn huy động của chi nhánh có tính ổn định cao do đó việc sử dụng vốn cho vay rất có hiệu quả. Năm 2004 nguồn vốn huy động tiết kiệm có kỳ hạn là 458323 triệu đồng chiếm 96,78% tiền gửi tiết kiệm, năm 2003 là 480.848 triệu đồng chiếm 97,24% tiền gửi tiết kiệm còn năm 2004 là 523.272 triệu đồng chiếm 98,55% tiền gửi tiết kiệm. Chính nhờ tính ổn định cao trong tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm này mà mặc dù nguồn vốn huy động trung - dài hạn hầu như rất nhỏ song chi nhánh đã thực hiện phương châm: lấy nuôi dài và ngắn hạn quay vòng thành dài hạn... nên vẫn tiến hành cho vay trung - dài hạn nhằm đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế. Hơn nữa theo quy định của thống đốc NHNN thì các NHTM được sử dụng 20% nguồn vốn ngắn

hạn để cho vay trung - dài hạn. Điều đó tạo điều kiện cho chi nhánh có thêm nguồn vốn trung - dài hạn để đầu tư phát triển sản xuất.

Ta thấy rằng trong cơ cấu tiền gửi dân cư thì loại có kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn trên 80%. Điều này có thể được giải thích: Thứ nhất, nhân dân đã có thu nhập, họ tin vào các NHTM đặc biệt là các ngân hàng quốc doanh. Họ gửi tiền vào ngân hàng nên nguồn vốn tiền gửi dân cư là tăng chung. Thứ hai, do chi nhánh có chính sách ưu đãi đối với khách hàng: khi khách hàng gửi tiền tiết kiệm có kỳ hạn, nhưng chưa đến hạn khách hàng muốn rút trước kỳ hạn ngân hàng đã ưu tiên cho họ rút và hướng lãi suất thấp hơn hoặc lãi suất không kỳ hạn. Đây là một điểm mới để thu hút khách hàng gửi tiền vào chi nhánh đặc biệt là tiền gửi có kỳ hạn. Để khuyến khích nhiều người gửi tiết kiệm thì lãi suất tiền gửi của ngân hàng cũng phải đảm bảo mang lại một khoản thu nhập hợp lý cho người gửi. Công tác chi trả các khoản phải thuận tiện, đúng thời gian hết hạn quy định, phải đảm bảo bí mật an toàn cho khách hàng. Uy tín của ngân hàng tác động rất lớn đến nguồn tiền gửi này.

Bên cạnh hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm, chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã thực hiện tốt hình thức huy động vốn qua việc phát hành kỳ phiếu và trái phiếu. Nhìn chung, công tác huy động này thu hút được khách hàng do lãi suất huy động cao. Doanh số huy động qua phát hành trái phiếu tăng theo từng năm. Năm 2002 đạt 27.563 triệu đồng, năm 2003 đạt 80.511 triệu tăng 92,09% so với năm 2002, đến năm 2004 đạt 116.459 triệu đồng tăng 44,65% so với năm 2003. Xét về tỷ trọng so với nguồn huy động trong từng năm ta thấy có sự thay đổi: năm 2002 chiếm 4,29%, năm 2003 chiếm 10,78%; đến năm 2004 chiếm 12,45%. Với chỉ tiêu này chi nhánh luôn hoàn thành vượt mức kế hoạch mà NHĐT&PT Việt Nam giao cho. Mặc dù trong thời gian qua các ngân hàng bạn cũng liên tục phát hành kỳ phiếu trái phiếu để huy động vốn, nhưng do sự cố gắng của chi nhánh, uy tín của chi nhánh trên địa bàn được nâng cao nên chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã thực hiện tốt công tác huy động vốn này góp phần thu hút được một lượng tiền mặt từ lưu thông về góp phần đẩy lùi tỷ lệ lạm phát và hạn chế các con số vàng và ngoại tệ... thực hiện thành công chiến lược của Đảng và Nhà nước đề ra

**Lãi suất huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và
phát triển bắc Hà Nội.**

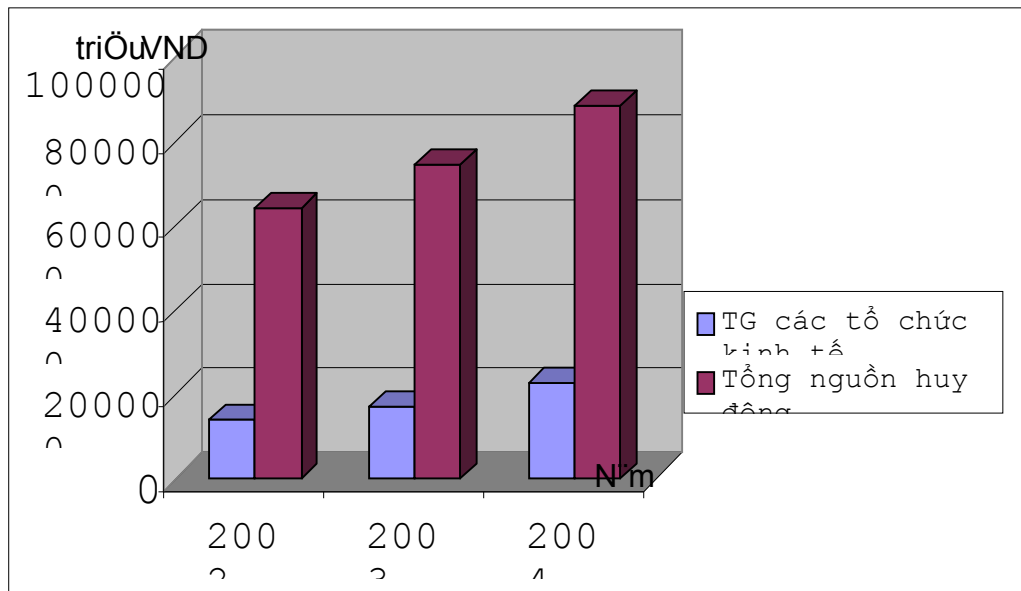
(áp dụng từ ngày 31/12/2003)

Lãi suất/kỳ hạn	Tiết kiệm		TG cá nhân		TG các TCKT	
	VND % Tháng	USD % Tháng	VND % Tháng	USD % Tháng	VND % Tháng	USD % Tháng
Không kỳ hạn	0,2	1,0	0,2	1,2	0,2	0,1
- 3 tháng	0,6	1,4	0,6	1,55	0,6	0,3
- 6 tháng	0,67	1,6	0,67	1,8	0,58	0,5
- 12 tháng	0,6	2,2	0,69	2,2	0,62	1,0

*(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và
Phát triển Bắc Hà Nội.)*

+Chỉ tiêu huy động vốn từ các tổ chức kinh tế

Trong thời gian gần đây, công tác huy động vốn từ các tổ chức kinh tế có xu hướng tăng cả về doanh số và về tốc độ. Đây là nguồn huy động có chi phí thấp nhất ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của chi nhánh. Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế là bộ phận tiền tệ tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng đến trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong những điều kiện nhất định thì nguồn tiền gửi này có số dư tương đối ổn định, bởi vì luôn có khách hàng gửi vào rút ra. Nó phụ thuộc vào số lượng khách hàng. chi nhánh bắc hà nội _ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam cũng rất chú trọng tới tiền gửi các tổ chức kinh tế trong chiến lược huy động vốn của mình



**Biểu đồ cơ cấu tiền gửi các tổ chức kinh tế trong tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.
qua các năm 2002/2004**

Xem biểu đồ ta thấy tiền gửi của các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng trên 20% tổng nguồn vốn huy động này luôn tăng trưởng theo từng năm. Năm 2002 là 142.100 triệu đồng, chiếm 22,09% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2003 là 171.483 triệu đồng tăng 20,67% so với năm 2002. Đến năm 2004 là 230.576 triệu đồng tăng 34,46% so với năm 2003. Sự tăng trưởng này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp giao dịch với ngân hàng diễn ra khá sôi nổi, nhu cầu thanh toán giữa các doanh nghiệp qua ngân hàng tăng. Mặt khác, nếu ngân hàng thực hiện huy động vốn theo nhu cầu sản xuất thì đây chính là nguồn vốn đầu tiên mà ngân hàng quan tâm. Bộ phận này có tính chất như một đảm bảo cho khả năng cung ứng vốn của ngân hàng mà ngân hàng lại chỉ phải trả lãi cho nguồn vốn này thấp hơn nguồn tiền gửi tiết kiệm. Vì thế nguồn tiền gửi này có thể coi là một trong những nhân tố

quan trọng trong công tác huy động vốn. Ta có thể thấy được các nguyên nhân chủ yếu dẫn tới sự tăng trưởng này: Thứ nhất: ngân hàng đã thực hiện tốt chính sách khách hàng tạo được quan hệ mật thiết giữa ngân hàng và khách hàng thông qua việc khuyến khích khách hàng mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng bằng biện pháp lãi suất và các hình thức marketing ngân hàng. Ngân hàng đã thực sự coi các đơn vị kinh tế là bạn hàng của mình. Các thủ tục mở tài khoản nhanh chóng và không mất chi phí nên đã hấp dẫn các đơn vị kinh tế đến với ngân hàng. Ngân hàng ngày càng có uy tín đối với các doanh nghiệp. Thứ hai: do công tác thanh toán của ngân hàng có nhiều cải tiến đổi mới, lắp đặt hệ thống máy tính đào tạo và đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng. Nhờ đó đã rút ngắn thời gian thanh toán, đảm bảo chi trả chính xác, giảm thời gian chờ đợi của khách hàng.

Trong những năm gần đây, nguồn vốn tiền gửi của các tổ chức kinh tế không ngừng tăng trưởng tại chi nhánh. Đây là kết quả của nhiều yếu tố tác động khách quan lẫn chủ quan. Nhưng sự cố gắng của bản thân ngân hàng là điều không thể phủ nhận, chính điều đó là nhân tố tác động chủ yếu để đạt được kết quả trên.

**Tình hình huy động vốn chi nhánh Bắc Hà Nội_Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam.Tình huy động vốn theo loại tiền
qua các năm 2002/2004**

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2002		2003			2004			
	St	%	St	%	So với 2000		%	So với 2001	
					St	%		St	%
Huy động vốn VND	362.456	56,35	44.790	60	85.456	23,57	576.639	128.757	28,73
Huy động vốn ngoại tệ (đã quy đổi VND)	280.779	43,65	298.614	40	17.835	6,35	310.499	11.885	3,98
Tổng cộng	643.235	100	746.526	100	103.291	16,05	887.138	14.002	18,83

Trong thời gian qua, chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã khắc phục được tình trạng thiếu nguồn vốn bằng ngoại tệ để phục vụ các hoạt động kinh doanh của mình. Doanh số huy động vốn bằng VND và ngoại tệ (Đã quy đổi ra VND) đều tăng.

Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ của chi nhánh luôn giữ ổn định, nhưng xét về cơ cấu nguồn vốn huy động thì tỷ trọng nguồn vốn huy động ngoại tệ giảm dần. Năm 2002 nguồn vốn huy động ngoại tệ chiếm 43,65% tổng nguồn vốn huy động, năm 2003 là 40% tổng nguồn vốn huy động, đến năm 2004 tỷ trọng này là 35%. Tuy vậy, với số ngoại tệ huy động được đã đáp ứng được công tác sử dụng vốn của chi nhánh trong năm vừa qua.

Doanh số huy động vốn ngắn hạn và trung-dài hạn đều tăng trưởng. Cụ thể:

Nguồn vốn huy động ngắn hạn năm 2002 là: 558.328 triệu đồng, năm 2003 tăng lên là 632.308 triệu đồng, đến năm 2004 đã là 732.776 triệu đồng.

Nguồn vốn huy động trung-dài hạn năm 2002 là 84.907 triệu đồng, năm 2003 là 114.218 triệu đồng và đến năm 2004 là 154.362 triệu đồng.

Theo thời hạn huy động qua các năm 2000/2002

Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2002		2003				2004			
	St	%	St	%	So với 2000		St	%	So với 2001	
					St	%			St	%
Nguồn vốn huy động NH	558.328	86,8	632.308	84,7	73.980	13,25	732.776	82,6	100.468	15,89
Nguồn vốn huy động T&NH	84.907	13,2	114.218	15,3	29.311	34,52	154.362	17,4	40.144	35,15
Tổng cộng	643.235	100	746.526	100	103.291	16,05	887.138	100	140.612	18,83

**Nguồn: báo cáo thường niên của chi nhánh
Bắc Hà Nội Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt**

Cơ cấu nguồn vốn huy động đã thay đổi theo chiều hướng tích cực. Tỷ trọng nguồn vốn huy động trung-dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động tăng năm sau cao hơn năm trước: Năm 2002 là 13,2%, năm 2003 là 15,3% và đến năm 2004 đã là 17,4%. Công tác huy động vốn trung-dài hạn đạt kết quả tốt đã dần đáp ứng được nhu cầu cho vay trung dài hạn của chi nhánh.

Có thể nói năm 2004 nguồn vốn huy động của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã có những biến động đáng mừng thể hiện rõ qua bảng số liệu.

Tình hình huy động vốn năm 2004

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
1) nguồn vốn huy động từ dân cư	555.793	609.160	642.612	650.562
- TGTK	448.567	492.721	502.011	540.103
- KP,TP	107.226	116.439	140.601	116.459
2) TG các TCKT	156.653	190.795	169.201	230.576
Tổng cộng	712.446	799.955	811.813	887.138

(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội)

Như vậy trong quý I/2004 nguồn tiết kiệm huy động được 448.567 triệu đồng chiếm 62,96% tổng số tiền huy động. Trong quý II/2004 nguồn tiết kiệm huy động được trong dân cư là 492.721 triệu đồng chiếm 61,59% tổng số tiền huy động. Đến quý III/2004 nguồn tiết kiệm huy động được trong dân cư là 502.011 triệu đồng chiếm 61,83% tổng số tiền huy động và đến quý IV/2004 nguồn tiết kiệm huy động được trong dân cư là 540.103 triệu đồng, chiếm 60,88% tổng số tiền huy động

Nhìn chung, nguồn tiền tiết kiệm huy động ít thay đổi, nhưng ở quý III tỷ trọng có giảm chút ít do ngân hàng phát hành trái phiếu trả lãi trước nên một số khách hàng có tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn đến hạn chuyển sang mua trái phiếu và một số khách hàng mới cũng mua loại trái phiếu này nhằm hưởng mức lãi suất cao hơn.

Tình hình huy động vốn qua việc phát hành kỳ phiếu trái phiếu của chi nhánh trong các quý năm 2004 như sau: Quý I huy động được 107.226 triệu đồng chiếm 15,05% tổng nguồn vốn huy động vốn, quý II huy động được 116.439 triệu đồng chiếm 14,55% tổng nguồn vốn huy động vốn, quý III huy động được 140.601 triệu đồng chiếm 17,32%, quý IV nguồn vốn này là 116.459 triệu đồng. Việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu của các chi nhánh trong thời gian qua căn cứ vào chỉ tiêu được giao của NHĐT&PT Việt Nam nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường

Ngược lại với hai hình thức trên, nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế có sự tăng trưởng về cuối năm nó phụ thuộc vào các nhân tố: Tình hình sản xuất kinh doanh, đặc điểm chu chuyển vốn của các đơn vị cơ sở, khả năng thanh toán sản phẩm xây dựng cơ bản của bên đối phương, khả năng cung cấp tín dụng của ngân hàng, sự biến động của tình hình kinh tế xã hội và lãi suất tín dụng. Xem xét nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế theo từng quý của năm 2004 như sau: Quý I giảm so với quý IV, quý III giảm so với quý II. Như thế quý II & quý IV nguồn huy động này tăng so với quý I & quý III. Vì sao lại như vậy? Có thể giải thích như sau ở thời điểm quý II & quý IV sản phẩm xây dựng cơ bản được thanh toán và thời điểm quý I & quý III các đơn vị chuẩn bị dự trữ vật tư hàng hoá phục vụ sản xuất và hoàn thành kế hoạch cuối năm nên họ rút tiền để mua vật tư hàng hoá phục vụ sản xuất trong năm. Các đơn vị luôn có nguồn vốn luân chuyển trong tài khoản của mình tại ngân hàng, quá trình sản xuất kinh doanh càng lớn, càng mạnh mẽ thì nguồn tiền gửi cũng lớn theo. Về cuối năm, các đơn vị có nguồn thu do bán được hàng hoá cho nên số dư tài khoản này tăng lên trông thấy.

Công tác huy động vốn của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội mặc dù vẫn còn một số tồn tại nhất định, nhưng xét một cách toàn diện chi nhánh đã đề ra chủ trương huy động vốn phù hợp kết hợp với các nghiệp vụ để tăng nguồn vốn huy động theo xu hướng tích cực. Tỷ trọng vay của NHĐT&PT Việt Nam trong tổng nguồn vốn huy động đã giảm. điều đó chứng tỏ chi nhánh đã dần dần chủ động về nguồn vốn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.

2.3 Nhận xét, đánh giá kết quả huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội.

Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội đã có được những thành công đáng khích lệ trong công tác huy động vốn. Tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh tăng liên tục qua các năm, năm sau cao hơn năm trước đảm bảo nhanh vững chắc. Chi nhánh đã và đang dần dần tự chủ về nguồn vốn để đáp ứng công tác sử dụng vốn.

Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội qua các năm 2002/2004

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chi tiêu \ Năm	2002	2003	2004
Nguồn vốn huy động	643.235	746.526	887.138
Nguồn vốn sử dụng	712.008	767.480	859.320
± Vốn huy động/cho vay	-68.773	-20.954	+27.818
Tỷ lệ đáp ứng	90,34%	97,27%	103,24%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội)

Chi nhánh đã và đang khắc phục hạn chế nhất định trong công tác huy động vốn. Tỷ trọng nguồn vốn huy động huy động ngắn hạn và trung dài hạn so với tổng nguồn vốn huy động đã có sự chuyển biến tích cực. Tổng nguồn vốn huy động trung dài hạn tăng lên qua các năm, tỷ trọng nguồn vốn trung dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động tăng năm 2002 tỷ trọng này là 13%, năm 2003 là 15%, đến năm 2004 tỷ trọng này tăng lên 17%. Đây là sự chuyển biến tích cực thể hiện sự cố gắng nỗ lực của chi nhánh trong công tác huy động vốn. Điều đó đã phần nào đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của chi nhánh, đặc biệt là cho vay các dự án trung dài hạn. Hơn nữa khẳng định uy tín của chi nhánh đến khách hàng, khách hàng đã đặt niềm tin ở ngân hàng khi gửi tiền vào ngân hàng với thời hạn dài mà không sợ biến động mất vốn

Nói đến thành công trong công tác huy động vốn ở chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội không thể không nói đến chính sách huy động vốn của chi nhánh rất đúng đắn, hợp lý. Mặc dù ở vị trí xa trung tâm, xa khu dân cư, trụ sở lại bị khuất song chi nhánh đã vạch ra chiến lược huy động vốn hợp lý: Đó là mở rộng mạng lưới huy động tới khắp các địa bàn là dân cư. Từ chỗ năm 2000 chi nhánh chỉ có 1 bàn tiết kiệm và 1 phòng nguồn vốn tổ chức hoạch định và tiến hành công tác huy động vốn, đến nay mạng lưới huy động được mở rộng với 5 bàn tiết kiệm, 2 phòng giao dịch trải rộng 4 quận nội ngoại thành. Cũng với sự tăng lên của doanh số huy động vốn, đội ngũ cán bộ thực hiện chức năng huy động vốn cũng có sự chuyển biến về số lượng cũng như về trình độ chuyên môn đảm bảo đáp ứng công tác huy động vốn của chi nhánh trong tình hình mới. Bên cạnh đó chi nhánh đã thực hiện chính sách lãi suất mềm dẻo, hấp dẫn được khách hàng. Trên cơ sở các mức lãi suất của NHĐT TW, kết hợp với việc tham khảo lãi suất của các ngân hàng bạn, phối hợp với công tác phân tích lãi suất đầu ra đầu vào, cân đối nguồn vốn hợp lý. Chi nhánh đưa ra mức lãi suất huy động vốn thích hợp, theo các kỳ hạn, đảm bảo huy động đủ nguồn vốn mà ngân hàng cần, đồng thời cũng hấp dẫn được khách hàng tức là đáp ứng lợi ích của khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. Chính sách lãi suất của chi nhánh hợp lý ở chỗ vừa đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng bạn vừa thực hiện đúng mục tiêu huy động vốn mà ngân hàng đặt ra: về lượng huy động, thời hạn huy động, loại tiền huy động ...

Với những ưu điểm trên, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam luôn luôn là cơ đầu trong công huy động vốn của toàn hệ thống. Trong thời gian tới, chi nhánh cần phát huy những kết quả đó, và khắc phục những tồn tại xứng đáng là đơn vị tiên phong của hệ thống NHĐT&PT Việt Nam

2.4 Những hạn chế trong công tác huy động vốn và nguyên nhân của nó.

Công tác huy động vốn ở chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội đã đạt được những thành công lớn trong thời gian qua. Tuy nhiên, như đã nói ở trên công tác huy động vốn là một hoạt động ngân hàng phức tạp, linh hoạt trong từng thời kỳ trên bước đường hoạt động của mình ngân hàng phải vừa làm vừa học hỏi

để không ngừng bổ xung và hoàn thiện, vì vậy không thể tránh khỏi những khiếm khuyết tồn tại, cần phải khắc phục ngay trong thời gian tới.

+ **Hạn chế thứ nhất:** *Chiến lược khách hàng của chi nhánh chưa được xác định rõ cho phù hợp với tình hình thực tế:* với lợi thế là một NHĐT&PT, chi nhánh có một lượng lớn khách hàng truyền thống chuyên hoạt động trong lĩnh vực xây dựng cơ bản. Tuy nhiên, qua khảo sát thực tế khách hàng truyền thống của chi nhánh có tiền gửi tại nhiều ngân hàng khác. Như vậy, nếu nguồn tiền gửi của khách hàng bị phân tán thì nguồn huy động rẻ nhất của chi nhánh bị san sẻ cho các ngân hàng bạn.

Trong quan hệ gửi và lĩnh tiền của dân chúng chưa được cải tiến nhiều, các hoạt động này vẫn được thực hiện chủ yếu là thủ công và trực tiếp... mọi khoản tiền gửi ở ngân hàng, dân chúng chỉ nhận được một phần lãi, còn các tiện ích khác gần như chưa được thực hiện: Chuyển đổi chiết khấu, thanh toán chi trả... Bên cạnh đó công tác marketing ngân hàng của chi nhánh chưa được thực hiện đồng bộ, liên tục.

Nguyên nhân: Các hình thức huy động vốn tại chi nhánh chưa phong phú, còn đơn điệu, phần lớn là các hình thức huy động truyền thống. Mạng lưới huy động vốn tuy đã được mở rộng nhưng chưa đáp ứng được khách hàng, đôi khi khách hàng chưa thực sự là “thượng đế” của ngân hàng. Khách hàng sẽ chỉ đến giao dịch, gửi tiền tại những ngân hàng có công nghệ ngân hàng hiện đại, thuận tiện, có bãi đỗ xe rộng... đáp ứng những đòi hỏi này trong thời gian qua chi nhánh đã có những cải tiến, áp dụng một số công nghệ hiện đại, tăng cường cơ sở vật chất song vẫn chưa có sự chuyển biến lớn. Một nguyên nhân nữa là chi nhánh hầu như chỉ làm công tác tiếp thị, quảng cáo mỗi khi cần huy động vốn làm sao đáp ứng được nhu cầu cấp bách của mình trong một thời gian nào đó. Còn chính sách thu hút vốn trong dân chúng qua những hoạt động dịch vụ hoặc quyền lợi của người gửi tiền thì ít được quảng cáo. Do vậy, sự hiểu biết của người dân đối với chi nhánh còn bị hạn chế. Điều đó ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng huy động vốn của ngân hàng. Mặt khác do trình độ của nhân dân chưa đồng đều, chưa quen với việc mở tài khoản cá nhân để thanh toán qua ngân hàng và thu nhập của họ còn thấp nên chưa phát sinh nhu cầu thanh toán đó.

+ **Hạn chế thứ hai:** *Chi nhánh chưa huy động được nhiều nguồn vốn trung - dài hạn:* Mặc dù hiện nay, cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh đã có những chuyển biến tích cực xong tỷ trọng huy động vốn dài hạn còn thấp so với tỷ trọng huy động vốn ngắn hạn. Tỷ trọng bình quân nguồn vốn dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động mới chỉ đạt 18%. Về sử dụng vốn cho vay trung-dài hạn trong tổng dư nợ cho vay đạt 19%. Như vậy so với định hướng và yêu cầu của đầu tư phát triển là thấp. Để phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hoá-hiện đại hoá đất nước, nhu cầu vốn trung-dài hạn cho nền kinh tế là một vấn đề đang được các nhà lãnh đạo, các cấp, các ngành, đặc biệt là NHNN quan tâm.

Nguyên nhân: Sở dĩ còn tồn tại trên là do lãi suất huy động vốn và cho vay dài hạn cao mà nguồn vốn của các NHTM chủ yếu là ngắn hạn nên không thể cho vay trung-dài hạn do cho vay trung-dài hạn có rủi ro cao buộc các ngân hàng phải thận trọng hơn khi cho vay. Tuy nền kinh tế nước ta đã thoát khỏi khủng hoảng, lạm phát đã được kiềm chế nhưng chưa thực sự vững chắc, nguy cơ tái lạm phát vẫn còn nên một bộ phận nhỏ dân cư và các doanh nghiệp có thu nhập cao, có viện trợ tiền nước ngoài vẫn chưa dám gửi tiền với thời hạn dài do sợ bị mất vốn bởi lạm phát rình rập. Hơn nữa nền kinh tế thiếu vốn là một thực trạng xảy ra từ trước tới nay mà Nhà nước chưa đưa ra một chính sách đúng đắn, kịp thời để tháo gỡ. Số vốn nhàn rỗi trong dân vẫn còn nhiều mà chưa huy động được để đầu tư. Ngoài ra một khó khăn chung nữa với việc huy động vốn trung-dài hạn của các NHTM nói chung và chi nhánh bắc hà nội _ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam nói riêng là: huy động vốn qua hình thức phát hành trái phiếu chỉ được thực hiện mạnh mẽ có hiệu quả cao khi thị trường vốn, nơi diễn ra hoạt động mua bán những trái phiếu đó ra đời và phát triển hoàn chỉnh. Chỉ khi thị trường vốn hình thành và phát triển thì ưu thế của hình thức phát hành trái phiếu so với các hình thức huy động khác như: Tính thanh khoản, tính chuyển nhượng thể chấp... của trái phiếu mới được phát huy mạnh mẽ. Nhưng thực tế thị trường vốn ở nước ta chưa phát triển đúng nghĩa, lãi suất huy động bằng hình thức trái phiếu lại cao trong khi tỷ suất lợi nhuận bình quân của các doanh nghiệp (là khách hàng chủ yếu của chi nhánh bắc hà nội _ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam) còn rất thấp. Bên cạnh đó luật thương mại, luật dân sự, pháp lệnh về

chứng khoán, luật ngân hàng mới chỉ trong giai đoạn bắt đầu thực hiện. Tất cả những nguyên nhân trên đã cản trở việc huy động vốn trung-dài hạn của ngân hàng.

+ **Hạn chế thứ ba:** *Các hình thức huy động vốn ngoại tệ còn bị hạn chế: Công tác huy động vốn ở chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn.* Bên cạnh đó việc mở tài khoản cá nhân ở các ngân hàng còn ít: Hiện nay tại chi nhánh chỉ có khoảng 300 tài khoản cá nhân với số dư không lớn.

Nguyên nhân: Do đặc thù riêng chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội là một NHĐT&PT nên việc huy động vốn ngoại tệ còn thấp hơn so với các NHTM thuộc hệ thống NHCT, NHNT. Hơn nữa lãi suất tiền gửi ngoại tệ chưa thực sự hấp dẫn khách hàng so với lãi suất đồng nội tệ hiện nay xu hướng của người dân thường giữ ngoại tệ và vàng nên số lượng ngoại tệ đưa vào đầu tư còn thấp. Hiện tượng “Dolar hoá” này đã gây khó khăn cho công tác huy động vốn ngoại tệ của ngân hàng. Để huy động vốn ngoại tệ đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn bắt buộc các ngân hàng phải đưa ra mức lãi suất huy động cao. Như thế ảnh hưởng tới thu nhập của ngân hàng. Hơn nữa, tâm lý của người dân chưa thực sự tin tưởng vào hệ thống ngân hàng đặc biệt là các ngân hàng ngoài quốc doanh (do sự đổ vỡ của một số doanh nghiệp có liên quan đến hoạt động ngân hàng không lành mạnh: Dệt Nam Định, Minh Phụng EPCO...thay vào đó là sự bất ổn kinh tế trong khu vực, sự biến động tỷ giá, sự xuất hiện của một số thông tin xấu, sai lệch về cơ chế quản lý ngoại hối. Tất cả những nguyên nhân trên dẫn đến người dân sợ không dám gửi tiền vào ngân hàng, các hiện tượng găm giữ USD, một số khách hàng do lo sợ đã rút tiền hàng loạt ở các ngân hàng phía Nam).

Để phát huy là lá cờ đầu của hệ thống NHĐT&PT Việt Nam, trở thành một trong những ngân hàng quốc doanh giữ vị trí chủ chốt trong nền kinh tế, chi nhánh cần có những biện pháp khắc phục một số tồn tại trên. Đồng thời Nhà nước cũng cần tạo ra một môi trường thuận lợi để hoạt động ngân hàng thực sự là đòn bẩy giúp các ngành kinh tế khác cũng phát triển.

Chương III: giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.

3.1- Định hướng cho công tác huy động vốn tại chi nhánh:

3.1.1 Nhu cầu về vốn để phát triển nền kinh tế trong thời gian tới:

Trong xu thế hội nhập với nền kinh tế thế giới, vấn đề thiếu vốn phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước là vấn đề cấp thiết cần phải giải quyết, việc huy động vốn: Cả nguồn vốn bên ngoài và nguồn vốn bên trong sẽ tạo điều kiện cho đầu tư phát triển về kinh tế trong tình hình mới. Trong chiến lược phát triển kinh tế Đảng ta đã chỉ rõ "Chính sách tài chính quốc gia hướng vào nguồn tạo vốn và sử dụng vốn có hiệu quả trong toàn xã hội, tăng nhanh sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân, điều tiết quan hệ tích lũy, tiêu dùng theo hướng tăng dần tỷ lệ tích lũy...".

Mục tiêu phát triển kinh tế nhanh, vững chắc, trong đó mục tiêu huy động vốn phải gắn với tăng trưởng kinh tế, phải duy trì tỷ lệ huy động vốn 9-10%/ năm, cố gắng huy động một lượng vốn lớn. Cố gắng phải huy động vốn trong nước từ 50%-60% tổng vốn huy động. Ngành ngân hàng phải vận động huy động vốn tối đa, đặc biệt là vốn trung- dài hạn phục vụ đầu tư phát triển, làm sao ngành ngân hàng đáp ứng khoảng 60% trong tổng số vốn cần thiết của toàn xã hội phục vụ việc đổi mới công nghệ xây dựng cơ sở hạ tầng phát triển các dự án công- nông nghiệp quan trọng.

Để tạo dựng những tiền đề cần thiết để chuyển sang một thời kỳ mới, thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước, mục tiêu từ nay đến năm 2020 là ra sức phấn đấu đưa nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp. Vì vậy tập trung mọi nguồn lực, phát huy nội lực, thực hiện tiết kiệm để đầu tư là vấn đề cấp thiết được đặt ra. Đây không chỉ là vấn đề của riêng nước ta mà theo kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới khi bước vào giai đoạn đầu của công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì không nước nào lại không ở tình trạng thiếu vốn đầu tư một cách gay gắt. Thực tế, tốc độ công nghiệp hoá- hiện đại hoá của mỗi nước phụ thuộc vào mức độ, cách thức tạo vốn khả dụng của chính nước đó. Vì thế, tùy theo hoàn cảnh cụ thể, mỗi quốc gia tự tìm cho mình biện pháp phù hợp để có thể huy động vốn và sử dụng vốn một cách tốt nhất phục vụ cho sự tăng trưởng kinh tế và hiện đại hoá cơ

sở kỹ thuật. Ngày trước, các nước đi đầu trong công nghiệp hoá phải mất hàng trăm năm, nhưng sau này chỉ mất vài chục năm. Trong vài thập kỷ gần đây, khi nói tới công nghiệp hoá người ta nói đến lợi thế của các nước đi sau trong việc tạo vốn để giải quyết có hiệu quả các vấn đề kinh tế xã hội, công nghệ kỹ thuật, môi trường sinh thái.

Từ sự phân tích trên, chúng ta cần nhận thức rõ về thời cơ thuận lợi và khó khăn thực tế từ bên trong, lựa chọn khéo léo cách thức tạo vốn tối ưu cho nền kinh tế "mở" đang tăng trưởng tích cực ở nước ta. Vì thế cần xác định rõ ràng nguyên nhân của các hạn chế và thành công trong quá trình tạo vốn cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá ở một số nước không nằm trong việc sử dụng nguồn vốn nào mà chính việc chọn mô hình tăng trưởng kinh tế và hoạch định thực thi các chính sách kinh tế vĩ mô trong đó có chiến lược huy động vốn và sử dụng vốn mà nước đó theo đuổi.

Lịch sử thế giới đã chứng minh: Một số nước do ỷ lại hoàn toàn vào đầu tư từ bên ngoài đã dẫn tới những thất bại và một số nước đạt những thành công về công nghiệp hoá- hiện đại hoá là do có sự độc lập tự chủ về kinh tế. Thực tế hiện nay cho thấy, ngân hàng là tác nhân quan trọng trong việc cung ứng vốn cho nền kinh tế. Vì thế, cùng với các NHTM khác, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam cần tăng cường khả năng huy động vốn của mình để góp phần đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước, đặc biệt là tăng cường vốn trung - dài hạn. Bên cạnh việc dồn vốn phục vụ đầu tư phát triển, chúng ta cần phải chăm lo đời sống của nhân dân và ổn định nền kinh tế ở tầm vĩ mô. Điều đó càng gây khó khăn cho hoạt động ngân hàng.

Hơn bao giờ hết, nhiệm vụ tạo vốn phục vụ cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước đang là thách thức rất lớn đối với tất cả các ngành, các cấp trong đó có ngành ngân hàng. Khó khăn đối với nền kinh tế nước ta hiện nay là ngân sách Nhà nước vẫn còn bị thâm hụt, thị trường tiền tệ phát triển chậm chạp, một lượng vốn khá lớn nhàn rỗi ngân hàng vẫn chưa huy động và kiểm soát được; mức độ đảm bảo an toàn, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh tiền tệ còn thấp, môi trường pháp lý chưa kiện toàn hoàn chỉnh, trình độ quản lý nợ và viện trợ nước ngoài, đầu tư xây dựng cơ bản còn bất cập, sức cạnh tranh về hàng hoá về thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trên thị trường quốc tế còn hạn chế. Do vậy để khắc phục

những khó khăn trên, chiến lược công nghiệp hoá- hiện đại hoá mà ngân hàng tiếp tục triển khai sẽ căn cứ vào quan điểm của Đảng và Nhà nước ta hiện nay về công nghiệp hoá-hiện đại hoá. Trong đó vấn đề phát triển khoa học công nghệ trên cơ sở dựa vào nguồn lực trong nước, đi đôi với mở rộng và hợp tác quốc tế nhằm khai thác có hiệu quả nguồn lực bên ngoài mà quan trọng nhất là cần đa dạng hoá mọi nguồn vốn cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá theo định hướng đề ra.

3.1.2-Định hướng cho công tác huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội

Công cuộc công nghiệp hoá - hiện đại hoá đòi hỏi sự nỗ lực vươn lên của các thành phần kinh tế trong nền kinh tế. Đất nước ta còn nghèo, mức thu nhập đầu người mới chỉ gần 450USD/ đầu người / năm, do đó tỷ lệ tích lũy vốn còn thấp. Mặt khác để đạt được mục tiêu phát triển kinh tế đòi hỏi một lượng vốn đầu tư rất lớn. Vì vậy công tác huy động vốn, đặc biệt là vốn trung - dài hạn luôn được nhấn mạnh là mục tiêu hàng đầu của ngành ngân hàng. Đây chính là một thách thức lớn của toàn ngành Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam nói chung và chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam nói riêng đã đặt mục tiêu cho công tác huy động vốn trong thời gian tới như sau:

- + Đáp ứng cao nhất về vốn phục vụ công cộng công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước.

- +Tạo lập một nguồn vốn vững chắc và ngày càng tăng trưởng nhằm đảm bảo thường xuyên, khả năng thanh toán, chi trả.

- +Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng nguồn vốn hàng năm cao hơn tốc độ tăng GDP.

- +Mở rộng, phát triển các dịch vụ ngân hàng.

- +Từng bước nâng cao tỷ lệ vốn trung - dài hạn trong cơ cấu.

- +Khai thác sử dụng vốn một cách hiệu quả làm cơ sở tăng trưởng cho nguồn vốn huy động.

- +Xây dựng chiến lược kinh doanh, trước hết là chiến lược vốn phục vụ phát triển kinh tế đất nước.

- +Đa dạng hoá nguồn vốn, phương thức huy động vốn qua nhiều kênh.

Để thực hiện các mục tiêu trên ngân hàng phải quán triệt các quan điểm chỉ đạo, phát huy nội lực trong nước là chủ yếu, bên cạnh việc kết hợp tiềm lực bên ngoài, đảm bảo sự thống nhất giữa các công tác huy động vốn và các mặt hoạt động khác, thực hiện tiết kiệm có hiệu quả phù hợp với điều kiện kinh tế Việt Nam. Chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam là một trong những chi nhánh trực thuộc NHĐT&PT Việt Nam, trên cơ sở định hướng phát triển nguồn vốn của NHĐT&PT Việt Nam, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đã xác định phương hướng, mục tiêu của mình như sau: Tăng cường huy động vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế, coi trọng công tác huy động trung - dài hạn. Cụ thể nhiệm vụ năm 2005 của chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam là:

+ Phương hướng và mục tiêu tổng quát của chi nhánh: Xây dựng chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam, thành một ngân hàng lớn mạnh hơn về quy mô, phạm vi hoạt động về năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, tạo điều kiện để ngân hàng hoạt động lành mạnh có hiệu quả, góp phần giữ vững an toàn hệ thống, đáp ứng đủ vốn phục vụ cho yêu cầu công nghiệp hoá - hiện đại hoá.

+ Chính sách huy động vốn: Mở rộng mạng lưới huy động vốn là các phòng giao dịch, các quầy huy động vốn ở các khu dân cư tập trung. Tiếp cận các tổ chức kinh tế có tiềm năng về vốn, mặt khác tranh thủ sử dụng nguồn vốn nhân đối của các tổ chức tín dụng ngoài hệ thống. Giảm nguồn vốn điều chuyển của NHĐT&PT Việt Nam nhằm tăng cường khả năng tự chủ về vốn. Phấn đấu tăng tốc độ huy động vốn tăng lên 20 % so với năm 2004, mở rộng thêm hai quầy huy động vốn dự kiến doanh số huy động vốn là 1.064.565 triệu đồng.

+ Chính sách khách hàng: Năm tới chi nhánh cố gắng mở rộng thị phần ở những khách hàng truyền thống, đồng thời không ngừng tìm kiếm mở rộng khách hàng mới. Đối với đầu tư phát triển, chi nhánh chú trọng hơn nữa cho đầu tư của các công ty trực thuộc địa bàn, nhằm đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp trên có hiệu quả cao giúp các doanh nghiệp có điều kiện chiếm lĩnh thị trường, mở rộng sản xuất.

+Chính sách lãi suất: Đưa lãi suất huy động và lãi suất cho vay đảm bảo đủ sức cạnh tranh, hiệu quả, hấp dẫn được khách hàng, đồng thời cần quán triệt nguyên tắc "Lãi suất - chi phí = hiệu quả"

Với việc đề ra các phương hướng, mục tiêu cụ thể, nhất định trong năm tới chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam sẽ đạt được những thành công mới về hoạt động kinh doanh nói chung và công tác huy động vốn nói riêng.

3.2- Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.

3.2.1- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn:

Trong thời gian qua, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam đã áp dụng nhiều hình thức huy động vốn và đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Tuy nhiên, trên thực tế còn bộc lộ nhiều hạn chế cần được khắc phục. Trước tình hình mới này, việc đa dạng hoá hình thức huy động vốn là một trong những biện pháp để chi nhánh có thể huy động với lượng vốn lớn, cụ thể chi nhánh đa dạng theo một số quan điểm sau:

Ngân hàng cần tiếp tục phát huy các hình thức huy động truyền thống như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, các hình thức kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng, các công cụ thanh toán và các giấy tờ có giá do ngân hàng phát hành, đa dạng hoá thời hạn gửi cụ thể ngoài loại 3,6,12 tháng nên thêm loại dài hạn như 1,3,5,10 hay 15 năm cùng với việc đưa thêm các yếu tố chuyển nhượng để thuận tiện cho việc bán lại của các cá nhân, doanh nghiệp hay các NHTM trước ngày đến hạn. Bên cạnh đó cần đưa ra nhiều hình thức huy động vốn mới như tiền gửi tiết kiệm xây nhà, tiền gửi tiết kiệm có thưởng..., và tiền tới trong điều kiện tiềm ẩn nguy cơ tái lạm phát nên thực hiện "Bảo tiền gửi" phát hành trái phiếu bên ngoài để vay vốn nước ngoài đồng thời mở rộng quan hệ với các ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tài chính nước ngoài...

Ngân hàng cũng cần quan tâm hơn nữa đến việc huy động tiền gửi qua tài khoản thanh toán, điều này cũng có nghĩa là khuyến khích dân cư làm quen với việc

mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Thực tế cho thấy nếu thực hiện tốt công tác này sẽ tạo ra được một nguồn vốn lớn cho ngân hàng với chi phí huy động rẻ nhất. Để làm được điều này trong điều kiện hiện nay cần quy định các tổ chức hành chính sự nghiệp kể cả Kho bạc Nhà nước mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng tạo điều kiện cho ngân hàng sử dụng khối lượng tiền mặt tạm thời nhàn dỗi của các đơn vị này vào quá trình tài trợ cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Sự tách bạch về việc thanh toán và mở tài khoản của hệ thống các cơ quan thuộc ngân sách Nhà nước và thanh toán qua Kho bạc đã làm cho nền kinh tế thiếu vốn lại càng thiếu vốn hơn trong lúc đó tiền tạm thời nhàn dỗi trong hệ thống ngân sách lại không được tận dụng, tất nhiên trong trường hợp kho bạc là thành viên của thị trường liên ngân hàng thì số tiền tạm thời nhàn dỗi đó vẫn được tận dụng đem lại hiệu quả cao.

Hiện nay còn có nhiều doanh nghiệp có nguồn tiền lớn như buru điện, điện lực, cấp nước... nên cần tổ chức thu qua hệ thống ngân hàng bằng cách yêu cầu người thanh toán nộp tiền không phải đến cơ quan thu tiền của các tổ chức nói trên để thu tiền hay phải trực ở nhà để trả tiền trực tiếp qua đi thu. Đơn vị thụ hưởng cũng tiếp kiệm được chi phí phải đi thu qua từng hộ gia đình, từng đơn vị, còn các ngân hàng quản lý tài khoản của các đơn vị và cá nhân nói trên có thể sử dụng số tiền gửi của họ để tăng cường nguồn vốn huy động của mình. chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam nên có phương án để tiếp cận và triển khai theo hình thức này.

Trong năm qua, chi nhánh đã tiến hành mở tài khoản tiền gửi cá nhân để trả lương đối với cán bộ công nhân viên các khu công nghiệp . Đây là hình thức đang được sử dụng phổ biến ở các nước nhưng hình thức này chỉ mới được áp dụng chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam và nó khá mới mẻ với các Ngân hàng ở Việt Nam do nền kinh tế chưa phát triển, thu nhập của người dân chưa cao. Vì thế trong thời gian tới, ngân hàng cần tiến hành hình thức này để tạo thói quen cho mọi người. Hơn nữa, ngân hàng áp dụng hình thức mở tài khoản tiền gửi cá nhân để trả lương đối với cán bộ công nhân viên sẽ huy động thêm nguồn vốn kinh doanh trên cơ sở số dư tài khoản tiền gửi cá nhân và doanh nghiệp. Như vậy từ số dư tài khoản của doanh nghiệp tại ngân hàng, ngân hàng sẽ thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên của doanh nghiệp. Đến kỳ phát lương doanh nghiệp sẽ gửi một

bảng lương cho ngân hàng. Ngân hàng căn cứ vào bảng lương đó để trích tiền từ tài khoản của doanh nghiệp sang tài khoản của nhân viên mà họ đã mở tài khoản ở ngân hàng. Trong trường hợp nhân viên chưa có tài khoản tiền gửi, ngân hàng có thể đến tận nhà để tuyên truyền, khuyến khích họ mở tài khoản vừa có lợi cho doanh nghiệp là không phải đến ngân hàng rút tiền về phát lương, vừa có lợi cho cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp là an toàn và lại được hưởng thêm một phần lãi đối với số tiền chưa sử dụng đến tất nhiên ngân hàng phải đảm bảo bí mật số dư tài khoản của người gửi tiền. Chi nhánh cần phát huy mở rộng việc áp dụng mở tài khoản tiền gửi cá nhân để trả lương đối với cán bộ công nhân viên.

Để đa dạng hoá các hình thức huy động vốn ngân hàng cần phải đưa ra hình thức dịch vụ nhận và trả tiền ngoài giờ của ngân hàng (ngoài giờ hành chính, các ngày nghỉ, ngày lễ tết) áp dụng công nghệ tiên tiến cho mô hình ngân hàng hoạt động 24/24h trong ngày để có thể thu hút tiền gửi của dân chúng bất cứ lúc nào trong ngày. Đồng thời, ngân hàng cần thử nghiệm hình thức thu nhận tiền tại nhà, tại văn phòng của doanh nghiệp, sau đó chính thức áp dụng ở những nơi có đủ điều kiện, vấn đề huy động vốn trung - dài hạn là vấn đề khó khăn đối với hệ thống NHTM nước ta hiện nay. Để giải quyết vấn đề này đòi hỏi sự chú ý, quan tâm của các ngành, các cấp và Nhà nước. Hiện nay, cũng như các NHTM khác chi nhánh bắc hà nội _ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam rất rè rặt, lo lắng khi đưa ra các biện pháp thu hút nguồn vốn trung - dài hạn. Vì thế để đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế trước mắt, chi nhánh bắc hà nội _ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam muốn đẩy mạnh công tác huy động vốn dài hạn có hiệu quả cụ thể cần phải mạnh dạn từng bước mở rộng các hình thức huy động vốn: Gửi một lần rút lãi hàng tháng, tháng nào cũng gửi vào một số tiền nhất định vào một tài khoản với thời hạn trên một năm và được hưởng lãi suất có kỳ hạn...Có như vậy mới khuyến khích được khách hàng gửi tiền có kỳ dài hạn hơn, tạo nguồn vốn ổn định cho ngân hàng.

Trong xu thế hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới để đứng vững, tạo lòng tin với khách hàng chi nhánh phải đa dạng hoá nghiệp vụ huy động ngoại tệ. Bởi hiện nay khi nền kinh tế nước ta mở cửa, mở ra nhiều cơ hội giao lưu làm ăn buôn bán giữa các doanh nghiệp trong nước và các tổ chức nước ngoài nên nhu cầu ngoại tệ ngày càng tăng. Trong lúc đó khả năng huy động ngoại tệ của chi nhánh bắc

hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam còn yếu, còn mới. Chính vì vậy chi nhánh cần đưa ra những hình thức huy động hấp dẫn và hết sức thuận lợi để không những huy động vốn của các TCKT và dân cư trong nước mà còn thu hút được vốn của các Công ty nước ngoài, xí nghiệp kinh doanh và các cá nhân nước ngoài đang ở Việt Nam. Ngoài ra còn phải tích cực tìm nguồn vốn ngoại tệ từ nước ngoài bằng cách thông qua các hợp đồng vay vốn của các tổ chức tín dụng ngoài nước để đầu tư vào các dự án kinh tế.

3.2.2- Mở rộng quan hệ đại lý và mạng lưới huy động:

Chi nhánh Bắc Hà Nội_ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam có trụ sở nằm vị trí hơi khuất mặt đường Nguyễn văn cừ. Vì thế chi nhánh gặp khó khăn trong việc mở rộng quan hệ giao dịch với khách hàng. Hơn nữa, trên địa bàn hoạt động của chi nhánh còn có một số chi nhánh NHTM khác cùng hoạt động. Việc cạnh tranh để thu hút khách hàng là cần thiết đối với chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam. Mặc dù gặp một số bất lợi trên song công tác huy động vốn ở chi nhánh đã đạt những kết quả đáng khích lệ. Một trong những yếu tố dẫn đến thành công trên đó là việc chi nhánh đã chủ trương mở rộng mạng lưới huy động: Từ chỗ chi nhánh chỉ có 1 phòng nguồn vốn đảm nhận công tác huy động vốn đến nay chi nhánh đã có thêm 5 quầy huy động đặt ở 4 quận , huyện nội, ngoại thành.

Tuy nhiên để công tác huy động vốn đạt thành quả tốt hơn, huy động được một lượng vốn lớn đòi hỏi trong thời gian tới chi nhánh cần mở rộng thêm mạng lưới huy động. Chi nhánh phải tiến hành xem xét những tuyến phố, những khu vực đông dân cư để đặt các quầy huy động, đặc biệt là các tuyến phố trong nội thành nơi có mật độ dân cư lớn công tác và sinh hoạt, đây là những nơi cách xa các chi nhánh ngân hàng. Hơn nữa hiện nay đang xuất hiện một số khu đô thị mới, việc mở rộng công tác huy động vốn của chi nhánh tới khu vực này sớm sẽ tạo điều kiện giúp cho chi nhánh huy động vốn tốt, đồng thời tạo lập uy tín của chi nhánh đối với khách hàng. ở một số khu vực nơi tập trung nhiều trường Đại học, Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp...chi nhánh cũng nên bố trí các quầy tiết kiệm để huy động vốn được nhiều hơn nữa. Mặc dù cuộc sống sinh viên còn có nhiều khó khăn nhưng vì cuộc sống xa nhà nên họ thường phải dự trữ một lượng tiền đủ để trang trải các

khoản sinh hoạt phí trong vài tháng. Quỹ tiết kiệm hoạt động không những đem lại an toàn cho đồng tiền của họ mà còn làm cho nó sinh lời. Như thế với một sinh viên thì số tiền huy động quá nhỏ những nếu tất cả sinh viên đều nhận thức được việc gửi tiền vào ngân hàng là có lời và đều gửi thì nguồn vốn của ngân hàng sẽ tăng lên một cách đáng kể.

Tóm lại, để khơi tăng nguồn vốn huy động, bên cạnh việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn thì ngân hàng cũng cần phải đẩy mạnh và phát triển mạng lưới huy động tới khắp các khu vực kinh tế, các khu vực đông dân cư, các vùng ngoại thành- nông thôn.

3.2.3- Không ngừng đổi mới công nghệ Ngân hàng:

Ngân hàng loại hình kinh doanh đặc biệt trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng. Ngân hàng cũng có vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy các ngành kinh tế phát triển, Vì vậy mà công nghệ ngân hàng đi trước một bước, công nghệ ngân hàng liên quan trực tiếp đến các mặt hoạt động như thanh toán, giao dịch, kế toán... Trong cạnh tranh các ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ bởi lẽ các dịch vụ ngân hàng sẽ không được đa dạng, đổi mới trừ khi ngân hàng áp dụng những công nghệ ngân hàng tiên tiến. Đối với một ngân hàng có công nghệ tiên tiến thì chất lượng phục vụ thoả mãn nhu cầu của khách hàng sẽ tốt hơn, sẽ huy động được nhiều vốn hơn.

Nắm bắt được vấn đề này chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội trong thời gian qua đã tích cực đổi mới công nghệ ngân hàng: Lắp đặt các trang thiết bị máy tính, nối mạng cục bộ, điện thoại, rút ngắn thời gian thực hiện nghiệp vụ bỏ qua những khâu không cần thiết....Tuy nhiên trong thời gian tới chi nhánh cần tiếp tục phát huy theo hướng sau:

Cải cách các thủ tục làm sao cho đơn giản, rõ ràng để quá trình thanh toán nhanh có hiệu quả, tạo được niềm tin cho người gửi tiền.

Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ huy động tiền gửi một cách đồng bộ khoa học, phát triển công nghệ ngân hàng với hệ thống vi tính dàn trải khắp các phòng, trang bị các máy rút tiền tự động phục vụ yêu cầu rút tiền của khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác. Cần rút ngắn thời gian thực hiện một nghiệp vụ, cắt bỏ những khâu không cần thiết. Thực tế ở những vùng thành thị đại bộ phận dân số là

cán bộ công nhân viên, việc giao dịch giữa họ với ngân hàng như vay tiền gửi gập không ít khó khăn vì ngân hàng là doanh nghiệp đều bắt đầu và kết thúc một ngày làm việc cùng vào một thời điểm khoảng 7 giờ 30 phút sáng đến 4 giờ 30 phút chiều, vì thế việc bố trí thời gian làm việc của toàn ngành làm sao cho hợp lý để vừa đảm bảo được thời gian nghỉ ngơi của cán bộ công nhân viên vừa thu hút được lượng tiền nhàn dỗi trong dân mới là hiệu quả.

Về tổ chức cần cải tiến và đổi mới mô hình tổ chức cùng với việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn cần phát triển mạnh kinh doanh đa năng, không chỉ nhận tiền gửi cho vay theo lối truyền thống mà phải mở rộng thêm nghiệp vụ tín dụng thu mua, chuyển nhượng, tư vấn, môi giới, bảo hiểm, kinh doanh chứng khoán. Với việc đổi mới công nghệ ngân hàng chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam sẽ đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, tạo được uy tín với khách hàng và kéo thêm được nhiều khách hàng gửi tiền.

3.2.4- Huy động vốn gắn liền với các mặt hoạt động của ngân hàng:

Việc nâng cao chất lượng tín dụng, áp dụng những công nghệ hiện đại trong công tác thanh toán, thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, phục vụ tốt nhất, nhanh nhất cho khách hàng...tất cả đều tạo cho ngân hàng một chữ tín nơi công chúng, có như vậy ngân hàng mới thu hút được khách hàng về với mình đó cũng là yếu tố quan trọng và quyết định đến sự tồn tại của ngân hàng.

Công tác huy động vốn phải gắn liền với sử dụng vốn: Việc sử dụng vốn có hiệu quả là cơ sở để ngân hàng thực hiện huy động vốn sau này. Nếu sử dụng vốn có hiệu quả sẽ đảm bảo cho ngân hàng có khả năng trang trải cho nguồn vốn đã huy động đồng thời tạo ra uy tín của ngân hàng. Đây là cơ sở để ngân hàng áp dụng các biện pháp kinh tế trong công tác huy động vốn sau này. Hơn nữa, việc sử dụng vốn có hiệu quả sẽ thúc đẩy sự phát triển trong quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng, từ đó ngày càng có nhiều khách hàng đến giao dịch và gửi tiền vào ngân hàng. Huy động vốn và sử dụng vốn gắn bó với nhau theo một nguyên tắc đó là sự tương ứng về thời hạn, nghĩa là nguồn vốn nào cho vay loại hình ấy, tuy nhiên trong điều kiện của NHTM nếu có nguồn vốn trung- dài hạn thừa thì có thể cân đối cho vay ngắn hạn, hoặc nếu có nguồn vốn ngắn hạn thường xuyên luân chuyển ngân hàng có thể

"chiếm dụng" để sử dụng cho vay trung - dài hạn nhưng phải xem xét đề phòng rủi ro có thể xảy ra. Như đã phân tích ở chương II công tác cho vay trung - dài hạn nói riêng và công tác cho vay nói chung của chi nhánh còn chưa thực sự mạnh. Sự cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn đã được cải thiện nhiều song vốn còn chênh lệch. Do đó chi nhánh cần thiết phải tăng cường hoạt động tín dụng để từ đó có thể tự đứng vững trên đôi chân của mình.

Tóm lại, công tác huy động vốn cần có sự gắn bó chặt chẽ với các mặt hoạt động khác của ngân hàng, đặc biệt là sử dụng vốn. Có như thế chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam mới có thể phát triển nhanh và vững chắc trong thời gian tới.

3.2.5- Chiến lược khách hàng:

Khác với những hoạt động sản xuất kinh doanh khác, trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thì quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng mang tính thường xuyên và lâu dài. Khả năng tồn tại và phát triển của Ngân hàng phụ thuộc chủ yếu vào chữ tín của khách hàng kể cả khách hàng gửi tiền và khách hàng vay tiền. Điều đó khẳng định chính sách khách hàng là một biện pháp quan trọng không thể thiếu được trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cụ thể như sau:

Hiện nay ở chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam chưa có sự tách bạch giữa Phòng nguồn vốn và Phòng marketing ngân hàng (Nghiên cứu khách hàng) chính vì thế công tác khách hàng chưa được quan tâm nhiều lắm. Để công tác huy động vốn có hiệu quả chi nhánh nên sớm có Phòng marketing ngân hàng riêng hoạt động chuyên sâu, triển khai chính sách khách hàng thực sự có hiệu quả, đi vào nề nếp. Phòng này phải có các đồng chí cán bộ lãnh đạo, cán bộ nghiệp vụ thường xuyên có giao dịch với khách hàng để nắm bắt được những yêu cầu đòi hỏi từ phía khách hàng. Từ đó có biện pháp đáp ứng kịp thời các yêu cầu đó.

Ngày nay khi công nghệ thông tin ngày càng phát triển thì việc khuyến khích trương hoạt động quảng cáo, tuyên truyền là một việc làm rất cần thiết. Với phương châm "Mọi khách hàng là bạn đồng hành của Ngân hàng", "Chúng tôi chính là sự phát triển của các bạn", Ngân hàng phải làm sao cho mọi người biết đến hoạt động của mình, cho người dân thấy được lợi ích khi giao dịch với khách hàng. Muốn vậy

hoạt động quảng cáo, tuyên truyền để mọi người hiểu biết rộng rãi về mọi hoạt động của Ngân hàng là một việc làm cần thiết hơn bao giờ hết trong tình hình cạnh tranh khốc liệt giữa các NHTM hiện nay.

Chi nhánh cần phân loại khách hàng để có chính sách khuyến khích đối với khách hàng có số dư tiền gửi lớn ổn định thông qua lãi suất, giảm phí thanh toán và các chế độ ưu tiên khác. Hàng năm cần tổ chức hội nghị khách hàng để củng cố mối quan hệ với khách hàng, nắm bắt tâm tư nguyện vọng của khách hàng từ đó đưa ra được chiến lược khách hàng hợp lý hơn.

Ngân hàng cũng cần cung cấp các dịch vụ thanh toán nhanh kịp thời, chính xác, cụ thể những khách hàng có tiền gửi lớn cần vào hoặc lấy ra nếu có yêu cầu ngân hàng sẽ đến tận nơi thu nhận hoặc phát cho khách hàng với chi phí tối thiểu. Khi khách hàng gửi tiền bằng USD nếu có nhu cầu chuyển đổi ra VNĐ hoặc ngược lại thì ngân hàng phải thực hiện nhanh chóng thủ tục đơn giản, miễn phí. Khi khách hàng cần mở tài khoản tiền gửi có thể chỉ cần gọi điện cho ngân hàng, ngân hàng sẽ cử cán bộ hướng dẫn khách hàng làm thủ tục, giải đáp những thắc mắc của khách hàng và nhanh chóng hoàn tất các thủ tục cần thiết. Chi nhánh cố gắng cải tạo cơ sở vật chất khang trang hơn để tạo độ tin cậy với khách hàng, bố trí nơi làm việc khoa học, thuận tiện, gặp gỡ tặng quà với những khách hàng có số dư tiền gửi lớn, có quan hệ thường xuyên với ngân hàng trong những ngày lễ tết. Với những nhân viên ngân hàng có thành tích cao trong giao tiếp thì cũng được khen thưởng kịp thời. Để vạch ra chiến lược khách hàng và thực hiện nó một cách khoa học, có hiệu quả chi nhánh cũng cần phải có hòm thư đóng góp ý kiến của khách hàng, kịp thời chấn chỉnh những sai sót trong quá trình kinh doanh, phát huy những thành tích đã đạt được.

"Sự thành đạt của khách hàng chính là sự thành đạt của ngân hàng ", "Khách hàng là thượng đế ", đó chính là phương châm của chi nhánh bắc hà nội _ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam, có như vậy chi nhánh mới thực sự tạo niềm tin với khách hàng, khơi tăng được nguồn huy động.

3.2.6- Chính sách cán bộ đúng đắn phù hợp với nhu cầu kinh doanh:

Đây là một trong những chính sách được đề cao trong các chính sách của chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam. Chi nhánh luôn đặt hiệu quả của công việc gắn liền với quyền lợi và trách nhiệm mỗi cán bộ công nhân viên. Chính sách cán bộ đúng đắn là một trong những yếu tố quan trọng tạo ra sự thành công của ngân hàng. Trong quá trình phát triển lâu dài, chi nhánh bắc hà nội_ ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam cần tiếp tục xây dựng một đội ngũ cán bộ được đào tạo đồng bộ về nghiệp vụ ngân hàng, nắm vững và sử dụng thành thạo máy vi tính, giỏi về ngoại ngữ,... nhằm phù hợp với những đòi hỏi mới. Có những hình thức khen thưởng kịp thời để khuyến khích sự năng động sáng tạo, bên cạnh đó là các hình thức xử phạt nghiêm minh những việc làm sai trái, tạo lập môi trường mà ở đó mọi người đều có mối quan hệ tốt trong công việc.

Về thái độ phục vụ của nhân viên cũng cần phải thay đổi nhất là các nhân viên tiếp xúc thường xuyên, trực tiếp hàng ngày với khách hàng, những nhân viên đó đòi hỏi cần phải nhiệt tình, vui vẻ, lịch sự, cởi mở, tận tâm và có trình độ. Đồng thời phải thay đổi phong cách phục vụ để khi khách hàng bước vào ngân hàng họ luôn cảm nhận được điều đó mới là thành công, phục vụ làm sao để họ cảm thấy thoải mái khi bước ngân hàng. Tổ chức cán bộ cần đào tạo và đào tạo lại cán bộ một cách hệ thống theo tiêu chuẩn quy định, cán bộ làm công tác nguồn vốn phải hiểu biết nhiều mặt nghiệp vụ, có khả năng xử lý mọi tình huống công tác một cách thành thạo, giải đáp từng thắc mắc của người gửi tiền. Những người làm công tác huy động phải thành thạo tỷ lệ tiết kiệm, được đào tạo về tin học, về thanh toán không dùng tiền mặt... Nhân viên tại quỹ huy động vốn cơ sở phải được phổ cập các kiến thức cơ bản về huy động vốn, lãi suất, tín dụng, tỷ giá hối đoái, ngoại tệ,... phải hiểu biết và giải thích phân biệt được cho khách hàng các hình thức huy động vốn, nêu bật được lợi ích của việc gửi tiền...

Nói tóm lại, cán bộ ngân hàng cần phải tích cực hoạt bát, lịch sự khi giao tiếp, trên cơ sở đó tăng cường tín nhiệm, thắt chặt mối quan hệ bạn hàng lâu dài. Như thế, tức là ngân hàng đã có một chính sách cán bộ đúng đắn, phù hợp với nhu cầu kinh doanh, tạo được niềm tin với khách hàng, giúp ngân hàng khơi tăng nguồn vốn để đầu tư và sử dụng vốn cho nền kinh tế.

3.3- Những giải pháp điều kiện:

3.3.1- Hoàn thiện chính sách, hành lang pháp lý:

Trong công tác huy động vốn đầu tư cho phát triển kinh tế thì nguồn vốn lớn nhất mà các ngân hàng có thể huy động được là các khoản tiền gửi, các khoản tiền tiết kiệm của các tổ chức, các cá nhân... Đây là những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi hoặc những khoản tích lũy của dân cư. Vì vậy để có thể huy động vốn thì ngoài việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển, Nhà nước còn phải có các chính sách nhằm thu hút vốn, biện pháp hữu hiệu ngăn chặn xài sang lãng phí, tệ nạn tham ô ... để nâng cao tích lũy. Khi đã có những khoản tích lũy thì cần phải có các biện pháp thu hút vốn để biến chúng thành những khoản đầu tư phục vụ cho phát triển kinh tế. Vì vậy, để huy động được những khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư, thu hút người dân gửi tiền vào ngân hàng thì một vấn đề mang ý nghĩa quyết định đó là phải thực hiện ổn định kinh tế, kiềm chế lạm phát hoặc có một cách thức bảo toàn vốn cho người gửi tiền được quy định một rõ ràng để tạo lòng tin và sự yên tâm của công chúng khi ngân hàng nắm giữ các khoản vốn của họ.

Nhà nước cần ban hành và thực hiện một cách đồng bộ các văn bản pháp quy trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng ngân hàng. Trong khi thực hiện chính sách tiền tệ cần hướng đến việc loại bỏ các công cụ điều hành trực tiếp, tiến đến sử dụng linh hoạt và có hiệu quả các công cụ gián tiếp để điều hành chính sách tài chính - tiền tệ.

Kinh doanh ngân hàng là một lĩnh vực hết sức phức tạp và những ảnh hưởng của nó là rất lớn đến nền kinh tế. Quản lý và giám sát hoạt động của các ngân hàng là cần thiết nhưng việc quản lý không tốt, không phù hợp dễ gây ra những sai lệch về thị trường tài chính- tiền tệ, ảnh hưởng chung đến nền kinh tế cũng như gây ra không ít khó khăn trong hoạt động của các NHTM. Để tăng tính chủ động cho các NHTM hoạt động trong một hành lang kinh doanh rộng hơn NHNN đã ban hành cơ chế lãi suất thả nổi. Đây là quyết định đúng đắn của NHNN trong tình hình mới hoà nhập với nền kinh tế thế giới. Những công cụ như: Hạn mức tín dụng, lãi suất... là những công cụ điều hành trực tiếp của NHNN. Việc loại bỏ chúng và thay bằng những công cụ gián tiếp: Dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ thị trường mở... sẽ làm

cho việc điều hành chính sách tài chính- tiền tệ của NHNN được linh hoạt và hiệu quả hơn.

Ngoài những biện pháp trên, Nhà nước cũng cần có những quy định về việc xử lý những việc làm sai trái của NHTM mà cụ thể và trực tiếp là các cán bộ ngân hàng. Bên cạnh đó cũng cần có những chính sách khen thưởng rõ ràng, tránh tình trạng người làm đúng bị quy kết trách nhiệm. Những vụ bê bối trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong thời gian vừa qua có nguyên nhân không nhỏ là sự tiếp tay của các cán bộ tín dụng ngân hàng đã làm thất thoát tài sản của Nhà nước cũng như gây ra sự xáo trộn nền kinh tế, làm mất lòng tin của công chúng với ngân hàng... Đó là những bài học lớn cho hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam. Chính vì vậy, hoạt động của các ngân hàng phải được đặt trong một môi trường pháp lý phù hợp với những đòi hỏi hiện tại. Bộ luật về NHNN và bộ luật về các tổ chức tín dụng ra đời và có hiệu lực kể từ ngày 01/10/1998 sẽ tạo một bước mới trong hoạt động kinh doanh của hệ thống NHTM cũng như trong việc thực thi chính sách tài - tiền tệ của NHNN Việt Nam. Ngoài ra, NHNN cần tăng cường công tác thanh tra, kiểm soát hoạt động của các NHTM.

3.3.2- Sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô:

Môi trường kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Nó có thể tạo thuận lợi đến công tác huy động vốn nhưng đồng thời cũng có thể cản trở làm hạn chế đến kết quả huy động vốn. Như thế sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô là điều kiện tiền đề cơ bản và quan trọng nhất cho mọi sự tăng trưởng nói chung và cho việc đẩy mạnh thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn vào ngân hàng.

Đối với Việt Nam hiện nay, một trong những nội dung của việc tạo lập ổn định nền kinh tế vĩ mô là kiểm soát lạm phát, ổn định tiền tệ, nó là điều kiện cho việc thực thi có hiệu quả các giải pháp nhằm huy động vốn của ngân hàng. Thực tế trong thời gian qua Đảng, Nhà nước và các cấp, các ngành có liên quan đã có nhiều cố gắng trong việc tạo lập, duy trì sự ổn định tiền tệ. Các ngân hàng bước đầu đã sử dụng một số công cụ của chính sách tài chính- tiền tệ như lãi suất, tỷ giá hối đoái... để ổn định nền kinh tế và đã có những kết quả đáng khích lệ. Hiện tượng

phát hành tiền vào lưu thông để bù đắp chi tiêu ngân sách Nhà nước đã không còn nữa, phần nào làm cho tiền tệ ổn định, giảm được tỷ lệ lạm phát. Vì thế trong giai đoạn hiện nay cần phải điều chỉnh các công cụ và chính sách một cách linh hoạt để nó dễ dàng thích nghi được với những biến động nhanh chóng của nền kinh tế đồng thời tác động mạnh mẽ tới việc khơi tăng nguồn vốn huy động của ngân hàng.

3.3.3- Tạo lập và phát triển thị trường vốn:

Kinh nghiệm của các nước phát triển cho thấy để phát triển nền kinh tế công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì vấn đề huy động vốn, hình thành và phát triển thị trường vốn là cần thiết. Kể từ khi nền kinh tế của nước ta chuyển từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường có điều tiết vĩ mô của Nhà nước, nền kinh tế đã có những thành tựu đáng khích lệ; tốc độ phát triển kinh tế năm sau cao hơn năm trước, đời sống nhân dân được cải thiện nhiều, các đơn vị kinh tế đã được tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tự chủ tạo lập nguồn vốn và sử dụng chúng có hiệu quả. Tuy nhiên với cơ chế huy động vốn như hiện nay thì không thể đáp ứng theo nhu cầu nền kinh tế đặt ra, đặc biệt là nguồn vốn trung - dài hạn. Như thế việc hình thành và phát triển thị trường vốn theo đúng nghĩa của nó là việc làm cần thiết. Thị trường vốn được hình thành và phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn thông qua việc phát hành chứng khoán, mặt khác đây là nơi tạo điều kiện cho các nhà đầu tư có thể chuyển chứng khoán của mình thành tiền mặt một cách nhanh chóng nhất, các doanh nghiệp có đủ điều kiện sẽ được phát chứng khoán của mình thông qua việc đấu thầu của các trung gian hoặc bán trực tiếp của nhà đầu tư. Người sở hữu chứng khoán có thể bán chứng khoán của mình ở sở giao dịch, thông qua thị trường vốn sẽ tạo kênh cho mọi nguồn vốn xã hội chảy đến những nơi có nhu cầu đầu tư, sử dụng vốn có hiệu quả và với giá rẻ nhất nhằm thúc đẩy sản xuất cũng như các hoạt động, dịch vụ. Ngân hàng cũng có thể mở rộng khả năng huy động vốn thông qua việc phát hành các công cụ nợ như: trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng. Hơn nữa hiện nay nguồn vốn huy động của các ngân hàng chủ yếu là ngắn hạn, công tác huy động vốn trung - dài hạn gặp nhiều khó khăn, chính vì thế ngân hàng cũng có nhiều trở ngại để cho vay trung - dài hạn. Mặt khác khả năng thanh toán của trái phiếu không đơn giản, nếu có thị trường vốn tập trung, việc phát hành

và mua bán lãi các trái phiếu theo đúng tính chất thị trường thì việc huy động vốn đặc biệt là vốn trung - dài hạn sẽ thuận lợi hơn cho các NHTM.

3.3.4- Tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền các vấn đề về ngân hàng, tiền tệ, tín dụng:

Không phải ai trong công chúng đều có những hiểu biết cần thiết về hoạt động của ngân hàng cũng như những dịch vụ mà ngân hàng cung ứng. Vì vậy việc tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng sẽ góp phần to lớn vào nâng cao hiểu biết của người dân về các vấn đề về chính sách tiền tệ - tín dụng, tạo lập thói quen sử dụng những tiện ích, các sản phẩm của ngân hàng, để ngân hàng thực sự đi vào đời sống của dân cư.

Tổ chức thị trường ngân hàng đồng bộ và hiện đại. Muốn có thị trường ngân hàng cuốn hút được mọi giao dịch tiền tệ trong dân chúng thì cần phải tổ chức mạng lưới ngân hàng đến mọi tụ điểm kinh tế, mọi khu dân cư. Thiết lập một hệ thống tin học nối mạng giữa các ngân hàng... Tuy nhiên việc tổ chức và xây dựng mạng lưới các ngân phải dựa trên những kế hoạch về phát triển kinh tế của từng vùng để bố trí hợp lý các ngân hàng hay các tổ chức tín dụng nhằm phục vụ tốt nhất các nhu cầu giao dịch của dân cư, nhu cầu về phát triển của các ngành kinh tế cũng như việc giải quyết các vấn đề xã hội của từng vùng.

3.3.5- Chính sách lãi suất:

Chính sách lãi suất là một trong những chính sách quan trọng của ngân hàng. Vì thế các ngân hàng luôn phải tìm cách duy trì lãi suất cạnh tranh, dành vốn không chỉ với nhau mà còn với các tổ chức tiết kiệm và người phát hành các công cụ khác nhau của thị trường vốn. Đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm tiền tệ, cho dù chỉ có một sự khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiền tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn mà họ đang có từ một tổ chức tiết kiệm này sang một tổ chức khác.

Muốn đảm bảo có lợi cho hai bên chi nhánh phải thực hiện một cơ chế lãi suất mềm dẻo, linh hoạt cho cả người gửi tiền và ngân hàng tức là dùng lãi suất làm đòn bẩy tạo ra sự tự chủ, năng động trong huy động vốn. Lãi suất huy động vốn danh nghĩa phải cao hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến để khuyến khích tiết kiệm, trách tích lũy

vàng và ngoại tệ. Đồng thời ngân hàng phải có chính sách khôn khéo để tạo ra mức sinh lời cao cho đồng nội tệ vừa đảm bảo cân đối hài hoà giữa lãi suất huy động, thu hẹp dần khoảng cách lãi suất giữa hai loại tiền: Ngoại tệ và nội tệ mà vẫn nâng cao được sức huy động vốn trong và ngoài nước, phấn đấu giảm chi phí nghiệp vụ ngân hàng trên cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh tiến tới tự do hoá lãi suất theo cơ chế thị trường. Chi nhánh Bắc Hà Nội_Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam cần phải thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt và phù hợp, cụ thể: Ngân hàng cần có sự điều chỉnh phù hợp giữa mức lãi suất có kỳ hạn của các tổ chức kinh tế và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn của dân cư vì hiện nay giữa hai loại lãi suất này vẫn có sự chênh lệch. Điều này tạo ra sự bất bình đẳng giữa các tầng lớp dân cư. Tất nhiên, ngân hàng cũng cần phải quan tâm đến thời hạn của tiền gửi, ứng với mỗi kỳ hạn phải có mức lãi suất thích hợp, thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao.

Mặt khác, Ngân hàng cũng cần có chính sách lãi suất ưu đãi đối với những khách hàng quen, khách hàng có số dư tiền gửi cao, gửi trong thời gian dài... còn trong thời gian tới khi dịch vụ ngân hàng đã được hiện đại hoá thì ngân hàng không nên trả lãi đối với loại tài khoản tiền gửi không kỳ hạn nhưng đồng thời ngân hàng cũng không nên yêu cầu khách hàng trả lệ phí dịch vụ cho những khoản thanh toán này, có như thế mới khuyến khích dân chúng gửi tiền vào ngân hàng và tạo thành thói quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng trong hoạt động giao dịch mua bán và thanh toán.

Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay nhu cầu về loại vốn trung - dài hạn thì nhiều mà cung thì ít đòi hỏi ngân hàng phải đưa một mức lãi suất phù hợp để thu hút được nguồn vốn này nhằm đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế. Vì thế cần tách mức lãi suất huy động vốn trung - dài hạn riêng ra thành hai loại. Theo như tình trạng hiện nay thì người gửi tiền một năm cũng được hưởng quyền lợi gần tương đương với người gửi tiền 5 năm, trong lúc đó họ không phải lo lắng với những rủi ro bất ngờ có thể xảy ra như lạm phát, khủng hoảng. Mặt khác, ngân hàng cần đa dạng hoá hình thức trả lãi nghĩa là cho người gửi tiền được nhận lãi hàng tháng hoặc khi đến hạn tùy ý thay vì chỉ được lấy đáo hạn như hiện nay và đối với những khách hàng rút tiền trước hạn ngân hàng nên vui lòng cho họ được hưởng mức lãi suất tiền gửi không kỳ hạn. Như vậy, ngân hàng vừa thu được lợi tức vừa đảm bảo sự công bằng

giữa khách hàng và ngân hàng tạo niềm tin cho người dân khi gửi tiền vào ngân hàng nhất là gửi trong thời gian dài bởi vì khi họ vay tiền ngân hàng họ phải trả lãi thường xuyên chứ không phải đến khi trả hết nợ gốc mới phải trả lãi.

Cuối cùng ngân hàng cần có những quy định cụ thể trong việc công bố lãi suất để người dân theo dõi một cách dễ dàng hơn. Nếu có một sự thay đổi nào cũng nên tiến hành công bố vào một thời điểm nhất định và phải thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng để nhân dân nắm bắt kịp thời. Mặt khác khi ban hành một chính sách lãi suất mới thì nên có chính sách cho người gửi tiền trước đó cũng được hưởng mức lãi suất mới kể từ ngày ban hành, còn thời gian trước đó vẫn hưởng theo mức lãi suất cũ. Như thế tuy có phức tạp cho việc tính toán của cán bộ ngân hàng nhưng sẽ khuyến khích người dân gửi tiền mà không lo sợ đồng tiền mất giá.

Việc áp dụng chính sách lãi suất mềm dẻo, linh hoạt phù hợp với từng thời kỳ cụ thể là một giải pháp điều kiện để mở rộng và nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn.

Kết luận

Vốn trong nền kinh tế là hết sức cần thiết, vốn là cơ sở để phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, thiếu vốn nền kinh tế sẽ lâm vào trì trệ, suy thoái. Chính vì thế, hoạt động huy động vốn sao cho có hiệu quả trong các ngân hàng thương mại nói chung và chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội nói riêng là hết sức cần thiết, qua đó sẽ tạo dựng được nguồn vốn dồi dào, ổn định, đáp ứng đầy đủ nhu cầu cho sự phát triển của đất nước. Việc nghiên cứu nhằm hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của các NHTM đóng góp một phần to lớn vào việc nâng cao hiệu quả kinh tế, phát triển sản xuất kinh doanh.

Trong những năm gần đây, hoạt động huy động vốn đã có những bước phát triển đáng kể, lượng vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước, đánh dấu những bước trưởng thành đáng kể của cả hệ thống NHTM cũng như sự lớn mạnh của nền kinh tế. Tuy nhiên, để đáp ứng đầy đủ, kịp thời nguồn vốn cho phát triển đất nước đòi hỏi sự cố gắng hơn nữa của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội cùng toàn thể hệ thống NHTM. Ngoài ra, sự giúp đỡ từ phía nhà nước và NHNN là hết sức cần thiết.

Danh mục tài liệu tham khảo

1. Luật Ngân hàng nhà nước- NXB chính trị quốc gia 1996.
2. Luật các tổ chức tín dụng – NXB chính trị quốc gia 1996.
3. Sách: Giáo trình Ngân hàng thương mại _ quản trị và nghiệp vụ- NXB thống kê 2002.
4. Sách: tiền tệ ngân hàng- thị trường trường tài chính- NXB tài chính 2001.
5. Sách: Giáo trình Khoa học quản lý, tập 1, 2- NXB khoa học kỹ thuật 2002.
6. Sách: Lý thuyết tài chính tiền tệ- NXB thống kê 1997.
7. Sách: Giáo trình quản lý kinh doanh tiền tệ- NXB tài chính 1998.
8. Sách: Kinh tế vĩ mô - Mankiw- NXB thống kê 2001.
9. Kinh tế 2003- 2004 Việt Nam và thế giới- Thời báo kinh tế Việt Nam- 2004
10. Các báo cáo về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.
11. Tạp chí ngân hàng, tạp chí thị trường tài chính tiền tệ, thời báo ngân hàng các số năm 2001, 2002, 2003.
12. Văn kiện đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX- NXB chính trị quốc gia 2001.
13. Tạp chí nghiên cứu kinh tế tháng 3,4/ 2004.
14. Các định chế tài chính- NXB thống kê.

mục lục

Lời mở đầu 1

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về NHTM và nghiệp vụ huy động vốn	
của NHTM.	4
I. Tổng quan về NHTM.	4
1. Khái niệm và đặc điểm về NHTM.	4
2. Vai trò và chức năng của NHTM.	6
3. Các nghiệp vụ chủ yếu của một NHTM.	11
II. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại	13
1.1. Vốn và sự cần thiết phải huy động vốn.	13
1.2. Các hình thức huy động vốn của NHTM.	23
1.2.1. Huy động qua các tài khoản tiền gửi.	24
1.2.2. Huy động vốn qua các tài khoản tiền gửi tiết kiệm.	26
1.2.3. Huy động qua việc phát hành các công cụ nợ.	27
III. Hiệu quả hoạt động huy động vốn	28
1. Khái niệm: Hiệu quả huy động vốn là gì?	28
2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM.	29
2.1. Các chỉ tiêu định lượng	29
2.2. Các chỉ tiêu định tính.	30
2.2.1. Mức thuận lợi và lợi ích của khách hàng gửi tiền.	30
2.2.2. Uy tín ngân hàng và số lượng vốn bị rút trước hạn.	32
2.2.3. Mức độ đa dạng hoá của các hình thức huy động vốn.	32
3. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn.	33
3.1. Các nhân tố chủ quan:	33
3.2. Các nhân tố khách quan:	36
Chương II: Thực trạng công tác huy động vốn ở chi nhánh ngân hàng	
đầu tư và phát triển bắc hà nội.	37
2.1 Khái quát về chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội	37
2.2 Thực trạng công tác huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội	47

2.3 Nhận xét, đánh giá kết quả huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội.....	60
2.4 Những hạn chế trong công tác huy động vốn và nguyên nhân của nó.	61
Chương III: giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.....	65
3.1- Định hướng cho công tác huy động vốn tại chi nhánh:.....	65
3.1.1 Nhu cầu về vốn để phát triển nền kinh tế trong thời gian tới:	65
3.1.2-Định hướng cho công tác huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Hà Nội	67
3.2- Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh ngân hàng đầu tư và phát triển bắc hà nội.....	69
3.2.1- Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn:.....	69
3.2.2- Mở rộng quan hệ đại lý và mạng lưới huy động:	72
3.2.3- Không ngừng đổi mới công nghệ Ngân hàng:	73
3.2.4- Huy động vốn gắn liền với các mặt hoạt động của ngân hàng:.....	74
3.2.5- Chiến lược khách hàng:.....	75
3.2.6- Chính sách cán bộ đúng đắn phù hợp với nhu cầu kinh doanh:	77
3.3- Những giải pháp điều kiện:	78
3.3.1- Hoàn thiện chính sách, hành lang pháp lý:	78
3.3.2- Sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô:	79
3.3.3- Tạo lập và phát triển thị trường vốn:	80
3.3.4- Tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền các vấn đề về ngân hàng, tiền tệ, tín dụng:	81
3.3.5- Chính sách lãi suất:.....	81
Kết luận	84
Danh mục tài liệu tham khảo	85