



HUTECH
ĐẠI HỌC KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ TP. HCM

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ TP. HCM

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

Đề Tài:
**Giải pháp hoàn thiện hoạt động huy động vốn của
Ngân Hàng Thương Mại Việt Nam**

Ngành: **Quản Trị Kinh Doanh**

Chuyên ngành: **Quản Trị Doanh Nghiệp**

Giảng viên hướng dẫn : TS. Trương Quang Dũng

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Thu Ngân

MSSV: 0854010204 Lớp: 08DQD1

TP. Hồ Chí Minh, 2012

Lời cam đoan

Em xin cam đoan những nội dung, số liệu được trình bày trong chuyên đề này là đúng sự thật. Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về nội dung của chuyên đề này.

Sinh viên thực hiện
Nguyễn Thị Thu Ngân.

Lời cảm ơn

Em xin chân thành cảm ơn thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh d oanh đã tạo điều kiện giúp đỡ trong quá trình học tập và hoàn thành chuyên đề chuyên ngành này. Và em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới các anh chị trong Ngân hàng đã tận tình tạo điều kiện giúp đỡ, hướng dẫn và giải thích cụ thể trong việc thực hiện chuyên đề.

Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian nghiên cứu và phân tích nên chắc chắn chuyên đề này sẽ không tránh khỏi sự sai sót nhất định. Em rất mong nhận được sự quan tâm xem xét và những ý kiến đóng góp quý báu của các thầy cô giáo.

HUTECH

Nhận xét của giáo viên hướng dẫn

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

HUTECH

TP. HCM, Ngày tháng ... năm 2012

Xác nhận của GV.

Danh mục các từ viết tắt

NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TGTK	Tiền gửi tiết kiệm
NH	Ngân hàng
KH	Khách hàng
DN	Doanh Nghiệp
KHCN	Khách hàng cá nhân
LSHĐV	Lãi suất huy động vốn
HĐV	Huy động vốn

HUTECH

Danh mục các bảng

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn theo cơ cấu đồng tiền	35
Bảng 2.2. Kết quả huy động vốn của Vietcombank theo kỳ hạn.....	38
Bảng 2.3. Kết quả huy động vốn của Sacombank theo kỳ hạn.....	40
Bảng 2.4. Kết quả huy động vốn của Militarybank theo kỳ hạn	41
Bảng 2.5. Kết quả huy động vốn theo thành phần kinh tế của Vietcombank	43
Bảng 2.6. Kết quả huy động vốn theo thành phần kinh tế của Vietcombank	44

HUTECH

Danh mục các biểu đồ, đồ thị

Biểu đồ 2.1. Qui mô ngành ngân hàng 2007-2011	27
Biểu đồ 2.2. Top 5 tăng trưởng tài sản ngành NH	28
Biểu đồ 2.3. Qui mô ngành ngân hàng một số quốc gia	29
Biểu đồ 2.4. Tốc độ tăng trưởng tín dụng và huy động vốn 2007-2010.....	30
Biểu đồ 2.5 Tăng trưởng lợi nhuận một số ngân hàng 2008-2010	32
Biểu đồ 2.6. Số lượng chi nhánh, PGD, ATM của 6NH lớn năm 2010	32
Biểu đồ 2.7. Thị phần doanh số thẻ và ATM 2010.....	34
Biểu đồ 2.8. Huy động vốn từ nền kinh tế	35
Biểu đồ 2.9. Huy động vốn theo nhóm các TCTD	36
Biểu đồ 2.10. Kết quả HĐV của Vietcombank.....	39
Biểu đồ 2.11. Kết quả HĐV của Sacombank.....	40
Biểu đồ 2.12. Kết quả HĐV của Militarybank	41
Sơ đồ 3.1. Các nhân tố ảnh hưởng	49
Biểu đồ 3.1. Tốc độ tăng trưởng GDP, CPI của Việt Nam 2007-2011	51
Biểu đồ 3.2. Tỷ lệ lạm phát Việt Nam 2007-2011	52

Mục lục

Lời cam đoan	i
Lời cảm ơn	ii
Nhận xét của giáo viên hướng dẫn.....	iii
Danh mục các từ viết tắt	iv
Danh mục các bảng	v
Danh mục các biểu đồ, đồ thị	vi
Lời Mở Đầu.....	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Kết cấu khóa luận.....	3
Chương 1: Lý luận chung về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại	3
1.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại	4
1.1.1. Khái niệm Ngân hàng Thương mại	4
1.1.2. Phân loại Ngân Hàng Thương Mại	5
1.1.3. Vai trò của Ngân hàng Thương Mại	7
1.1.4. Các nghiệp vụ của Ngân Hàng Thương Mại	8
1.2. Hoạt động huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại.....	18
1.2.1. Khái niệm về huy động vốn	18
1.2.2. Đối tượng huy động vốn.....	19
1.2.3. Nghiệp vụ huy động vốn	19
1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn.....	24
1.3.1. Chỉ tiêu vốn huy động trên tổng nguồn vốn.....	24
1.3.2. Chỉ tiêu vốn huy động trên vốn tự có	24
1.3.3. Chỉ tiêu tốc độ tăng huy động vốn	25
1.3.4. Tỷ trọng các loại tiền gửi.....	25
1.3.5. Một số chỉ tiêu khác	26
Chương 2: Thực trạng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại Việt Nam.....	27
2.1. Tổng quan tình hình hoạt động và phát triển của NHTM Việt Nam (2008-2010)	27

2.1.1.	Quy mô ngành.....	27
2.1.2.	Tốc độ tăng trưởng	29
2.1.3.	tăng trưởng lợi nhuận và khả năng sinh lời.....	31
2.1.4.	Mạng lưới hoạt động.....	32
2.2.	Thực trạng tình hình huy động vốn của hệ thống NHTM (2007-2011) .	33
2.2.1.	Xét theo cơ cấu đồng tiền.....	35
2.2.2.	Xét theo các nhóm TCTD	36
2.2.3.	Xét theo tính chất kỳ hạn.....	38
2.2.4.	Xét theo thành phần kinh tế	43
2.3.	Đánh giá	45
2.3.1.	Ưu điểm	45
2.3.2.	Nhược điểm.....	46
Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương		
Mại.....		49
3.1.	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của Ngân Hàng	
Thương Mại		49
3.1.1.	Môi trường vĩ mô	49
3.1.2.	Môi trường vi mô	56
3.2.	Giải pháp	59
3.2.1.	Đa dạng hóa hoạt động huy động vốn	59
3.2.2.	Phát triển và nâng cao chất lượng các dịch vụ.....	61
3.2.3.	Nâng cao chất lượng phục vụ.....	62
3.2.4.	Phát triển hoạt động Marketing	63
3.2.5.	Mở rộng mạng lưới hoạt động, nâng cấp công nghệ	64
3.2.6.	Nâng cao trình độ nhân viên	64
3.3.	Kiến nghị.....	65
3.3.1.	Đối với chính phủ	65
3.3.2.	Đối với Ngân Hàng Nhà Nước	67
Kết Luận.....		68
Tài Liệu Tham Khảo.....		69

Lời Mở Đầu

1. Lý do chọn đề tài

Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, nhiệm vụ thường xuyên và chủ yếu là huy động vốn, cho vay và cung cấp các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng. Đối với hoạt động Ngân hàng, vốn là yếu tố quyết định mọi hoạt động kinh doanh. Thực tế tại các Ngân hàng thương mại cổ phần hiện nay vốn tự có chỉ chiếm một tỉ lệ nhỏ còn lại là vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Trong đó, vốn huy động luôn chiếm tỉ trọng lớn nhất và ổn định nhất. Do vậy có thể khẳng định vốn huy động hay công tác huy động vốn có vai trò to lớn quyết định đến khả năng hoạt động và phát triển của Ngân hàng.

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

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

điều kiện tất yếu của bất kì quốc gia nào muốn phát triển. Sự hội nhập sẽ làm phân bổ nguồn vốn trong xã hội một cách hợp lý. Với sự xuất hiện của các tổ chức tài chính nước ngoài, các tổ chức tài chính mới trong nước, nguồn vốn chảy vào các Ngân hàng thương mại sẽ theo đó mà giảm dần. Chính vì thế, muốn tồn tại và đứng vững trong môi trường mới, các Ngân hàng luôn luôn cần có nguồn vốn dồi dào. Khi đó, huy động vốn trở thành một biện pháp hữu hiệu cho các Ngân hàng thương mại thực hiện các chiến lược của mình.

Xuất phát từ thực tiễn trên em đã chọn đề tài “Giải pháp hoàn thiện hoạt động huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại Việt Nam” làm đề tài nghiên cứu cho mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- + Mục tiêu chung
 - Đánh giá hoạt động huy động vốn của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm tối ưu hóa hệ thống huy động vốn của NHTM.
- + Mục tiêu cụ thể
 - Phân tích tình hình huy động vốn của NHTM Việt Nam từ 2008-2011
 - Phân tích những yếu tố nội tại của ngành Ngân hàng, từ đó tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của ngành Ngân hàng nhằm xác định mục tiêu huy động vốn của Ngân hàng trong thời gian tới 2012-2015.
 - Phân tích môi trường bên ngoài nhằm xác định những cơ hội và thách thức, từ đó làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược huy động vốn có hiệu quả cho ngân hàng.
 - Từ mục tiêu và cơ sở nhận định trên, đưa ra một số giải pháp cho hoạt động huy động vốn. Từ đó đánh giá, lựa chọn những giải pháp phù hợp và dựa vào thực trạng để đưa ra một số biện pháp thực hiện.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu

Chiến lược huy động vốn tại các NHTM Việt Nam đã và đang áp dụng, và những yếu tố ảnh hưởng đến chiến lược huy động vốn.

- Phạm vi nghiên cứu

Đề tài được đặt trong bối cảnh các Ngân hàng trong nước đang chuẩn bị các nguồn lực về vốn, nhân lực, công nghệ mới để mở rộng thêm nhiều dịch vụ, tiện ích ngân hàng mới, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh của Ngân hàng Việt Nam, chuẩn bị những bước tích cực để tham gia vào cuộc cạnh tranh trên thương trường thế giới. Chính vì thế, đề tài nghiên cứu trên phạm vi rộng_ hệ thống NHTM Việt Nam để có tầm nhìn tổng quát, toàn diện về hoạt động của toàn ngành.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu nhập số liệu
- Số liệu thứ cấp từ các bảng báo cáo tài chính, bảng kết quả hoạt động kinh doanh, và bảng lưu chuyển tiền tệ của ngân hàng.
- Số liệu thứ cấp từ các kết quả đạt được về sự phát triển kinh tế- xã hội, và các chỉ tiêu phát triển đề ra trong năm tới.
- Phương pháp phân tích số liệu
- Phương pháp so sánh: dùng bảng biểu, đồ thị đánh giá tình hình tăng, giảm qua các năm từ 2008 đến 2011 để tìm ra những yếu tố tồn tại ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn.
- Phương pháp thống kê mô tả và xử lý số liệu về tình hình huy động vốn dựa trên những thông tin được cung cấp từ phòng tín dụng, phòng kế toán của ngân hàng.
- Phương pháp phân tích- đánh giá: căn cứ vào những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và tình hình thực tế để đưa ra đánh giá, nhằm đưa ra giải pháp phù hợp cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

5. Kết cấu khóa luận

Nội dung đề tài gồm ba phần:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại Việt Nam 2008-2011.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại.

Chương 1: Lý luận chung về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại

1.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng Thương mại

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

- Ở Mỹ: NHTM là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.
- Ở Pháp: NHTM là những xí nghiệp và cơ sở nào thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính.
- Ở Ấn Độ: NHTM là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ đầu tư.
- Ở Thổ Nhĩ Kỳ: NHTM là hội trách nhiệm hữu hạn thiết lập nhằm mục đích nhận tiền ký thác và thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, nghiệp vụ công hối phiếu, chiết khấu, và những hình thức vay mượn khác.
- Theo Pháp lệnh Ngân hàng năm 1990 của Việt Nam: “Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà nghiệp vụ thường xuyên và chủ yếu là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.
- Theo luật Các tổ chức tín dụng Việt Nam có hiệu lực vào tháng 10/1998: “Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”.
- Theo nghị định của Chính phủ số 49/20001ND-CP ngày 12/9/2000 định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và

các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của nhà nước".

Từ những nhận định trên có thể thấy, NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm, dịch vụ của xã hội.

1.1.2. Phân loại của Ngân Hàng Thương Mại

+ **Dựa vào hình thức sở hữu: hệ thống NHTM được chia làm bốn loại**

- **NHTM quốc doanh**

Là NHTM do Nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức hoạt động kinh doanh, góp phần thực hiện mục tiêu kinh tế của Nhà nước. Phần vốn của Nhà nước tại các Ngân hàng thương mại quốc doanh sau khi đã cổ phần hoá sẽ được giảm dần so với tỷ lệ 51% đang dự kiến với Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (VCB). Tổng số vốn cổ phần mà các bên nước ngoài được phép nắm giữ trong một Ngân hàng vẫn sẽ bị giới hạn ở mức 30%. Trong đó, mỗi nhà đầu tư là pháp nhân nước ngoài chỉ được nắm tối đa là 10%.

Thuộc loại này gồm:

- Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Bank for Agriculture and Rural Development_ Agribank), cổ phần hóa vào 2008.
- Ngân hàng công thương Việt nam (Industrial and commercial Bank of viet nam – ICBV) gọi tắt là Vietinbank, cổ phần hóa vào 2007.
- Ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam (Bank for Investement and Development of Viet nam – BIDV), cổ phần hóa vào 2012.
- Ngân hàng ngoại thương Việt nam (Bank for Foreign Trade of Viet nam – Vietcombank), cổ phần hóa vào năm 2007.
- Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long (Housing Bank Of Mekong Delta), viết tắt MHB vào năm 2010.

- **NHTM cổ phần** (joint Stock Commercial bank)

Là Ngân hàng thương mại được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần. Trong đó một cá nhân hay pháp nhân chỉ được sở hữu một số cổ phần nhất định theo qui định của Ngân hàng nhà nước Việt nam (Thông tư số 09/2010/TT/NHNN). Loại hình ngân

hàng này hiện tại nhỏ hơn Ngân hàng thương mại Nhà nước về quy mô nhưng số lượng thì nhiều hơn và ngày càng tỏ ra năng động và nhanh chóng đổi mới công nghệ nhằm mục tiêu hội nhập. Hiện tại, gồm có 35 NHTM cổ phần: Sacombank, DongAbank, Eximbank, ACB, Techcombank,...

- **NHTM liên doanh:** (thuộc loại hình tổ chức tín dụng liên doanh).

Là Ngân hàng được thành lập bằng vốn liên doanh giữa một bên là ngân hàng thương mại Việt nam và bên khác là ngân hàng thương mại nước ngoài có trụ sở đặt tại Việt nam, hoạt động theo pháp luật ở Việt nam. Đến 15/06/2012, hiện tại có 4 ngân hàng liên doanh: VID Public Bank, INDOVINA Bank Limited, Xi Thái Vinasiam Bank, Viet Nam- Russia Joint Venture Bank.

- **Các chi nhánh NHTM nước ngoài**

Là Ngân hàng được thành lập theo pháp luật nước ngoài, được phép mở chi nhánh tại Việt nam, hoạt động theo pháp luật Việt nam. Hiện tại, có 5 ngân hàng: HSBC, Standard Chartered, Shinhan Vietnam, ANZ, Hong Leong.

+ **Dựa vào chiến lược kinh doanh**

- **Ngân hàng bán buôn**

Hoạt động Ngân hàng bán buôn là dịch vụ ngân hàng dành cho các định chế tài chính và những dịch vụ ngân hàng được cung ứng với số lượng lớn. Có thể bao gồm hoạt động bán buôn tín dụng ODA, những giao dịch lớn trên thị trường liên ngân hàng, các giao dịch lớn trên thị trường công cụ nợ chính phủ, hoạt động đồng tài trợ và một số hoạt động khác. Trong số đó, hoạt động bán buôn nguồn vốn ODA là đáng chú ý và có ý nghĩa thực tiễn nhất.

- **Ngân hàng bán lẻ**

Hoạt động Ngân hàng bán lẻ là các dịch vụ ngân hàng nhắm đến đối tượng khách hàng cá nhân, thay vì nhóm khách hàng doanh nghiệp. Các dịch vụ chủ yếu của ngân hàng bán lẻ là tiết kiệm, thanh toán, cho vay tiêu dùng, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ. (Sacombank được danh hiệu “Ngân Hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam 2012”).

1.1.3. Vai trò của Ngân hàng Thương Mại

1.1.3.1. Tập trung vốn của nền kinh tế

Trong nền kinh tế có những chủ thể có dư tiền và khoản tiền đó chưa được sử dụng một cách triệt để (ví dụ như vẫn còn cất giấu trong nhà chưa được mang ra lưu thông) nhưng họ cũng muốn tiền này sinh lời cho mình, và họ nghĩ là cho vay và có những chủ thể cần tiền để hoạt động kinh doanh. Nhưng những chủ thể này không quen biết nhau và cũng có thể không tin tưởng nhau nên tiền vẫn chưa được lưu thông. Ngân hàng thương mại với vai trò trung gian của mình, nhận tiền từ người muốn cho vay, trả lãi cho họ và đem số tiền ấy cho người muốn vay. Thực hiện được điều này NHTM đã huy động và tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác với số vốn này NHTM sẽ đáp ứng được nhu cầu vốn của nền kinh tế để sản xuất kinh doanh. Với chức năng này, Ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất nhận gửi và lãi suất cho vay và góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham người gửi tiền và người đi vay. Vai trò trung gian này nên phong phú hơn với việc phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu,... NHTM có thể làm trung gian giữa công ty và các nhà đầu tư; chuyên giao mệnh lệnh trên thị trường chứng khoán, đảm nhận việc mua trái phiếu công ty...

1.1.3.2. Trung gian thanh toán và quản lý các phương tiện thanh toán

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

thanh toán. Do vậy các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này vô hình chung đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

1.1.3.3. Tạo tiền cho nền kinh tế

Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của NHTM. Vào cuối thế kỉ 19, hệ thống ngân hàng hai cấp được hình thành, các ngân hàng không còn hoạt động riêng lẻ nữa mà tạo thành hệ thống, trong đó Ngân hàng trung ương là cơ quan quản lý về tiền tệ, tín dụng là của các ngân hàng. Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một yêu cầu chính cho sự tồn tại và phát triển của mình, các NHTM với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình chung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế. Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của NHTM là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Ngân hàng thương mại tạo tiền phụ thuộc vào tỉ lệ dự trữ bắt buộc của Ngân hàng trung ương đã áp dụng đối với NHTM. Do vậy, Ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.1.4. Các nghiệp vụ của Ngân Hàng Thương Mại

1.1.4.1. Nghiệp vụ nguồn vốn (tài sản nợ) của NHTM

Nghiệp vụ huy động nguồn vốn là hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, Ngân hàng thương mại được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động

các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế.

Thành phần nguồn vốn của Ngân hàng thương mại gồm:

- Vốn chủ sở hữu (Statutory Capital)
- Vốn huy động (Mobilized Capital)
- Vốn đi vay (Borrowed Capital)
- Vốn tiếp nhận (Trust capital)
- Vốn khác (Other Capital)

1.1.4.1.1. Vốn chủ sở hữu

+ Khái niệm

Vốn chủ sở hữu là điều kiện đầu tiên để ngân hàng được luật pháp cho phép hoạt động và đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài, hình thành nên trang thiết bị, nhà cửa. Nguồn hình thành nên vốn chủ sở hữu gồm nguồn hình thành ban đầu, nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động, nguồn vay nợ có khả năng chuyển đổi thành cổ phần và các quỹ.

+ Các thành phần vốn của chủ sở hữu và đặc điểm của chúng:

- Vốn ban đầu

Hình thành khi ngân hàng bắt đầu hoạt động với tính chất sở hữu và nguồn hình thành khác nhau. Nếu là ngân hàng tư nhân thì đó là vốn do cá nhân tự bỏ ra; nếu là ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước thì do ngân sách Nhà nước cấp; nếu là ngân hàng cổ phần thì do cổ đông thông qua mua các cổ phần (hoặc cổ phiếu); nếu là ngân hàng liên doanh thì do các bên tham gia liên doanh góp. Trường hợp của ngân hàng cổ phần có thể được hình thành từ cổ phần thường và cổ phần ưu đãi.

Vốn ban đầu thường phải tuân thủ các qui định của NHNN. Các qui định thường nêu rõ số vốn tối thiểu - vốn pháp định mà chủ ngân hàng cần phải có để bắt đầu kinh doanh ngân hàng. NHNN, luật NHNN có qui định cụ thể cho từng loại ngân hàng trong từng điều kiện cụ thể. Vốn thường không phải hoàn trả. Các cổ đông có thể bán cổ phiếu trên thị trường vốn (thị trường chứng khoán). Các cổ phần thường được hưởng cổ tức cao hay thấp tùy thuộc vào kết quả kinh doanh và chính sách phân chia lợi nhuận của ngân hàng.

- **Vốn chủ sở hữu hình thành trong quá trình hoạt động**

Bao gồm cổ phần phát hành thêm (hoặc ngân sách cấp thêm) trong quá trình hoạt động, lợi nhuận tích lũy, thặng dư vốn, các quỹ ...Cổ phần phát hành thêm, ngân sách cấp thêm: Ngân hàng có thể phát hành thêm cổ phần (thường là cổ phần ưu đãi) hoặc xin cấp thêm vốn từ ngân sách để mở rộng quy mô hoạt động, hoặc để chống đỡ rủi ro trong trường hợp cần phải duy trì thị giá của cổ phiếu... Huy động vốn cổ phần từ cán bộ công nhân viên ngân hàng mình: Hình thức huy động này huy động vốn từ chính những cán bộ công nhân viên trong ngân hàng mình, làm cho họ trở thành những cổ đông của ngân hàng và gắn chặt quyền lợi với quyền lợi chung của ngân hàng. Đây là hình thức mang tính lâu dài và ổn định cần được chú trọng. Huy động từ lợi nhuận bổ sung VCC, các quỹ dự phòng tài chính, quỹ trợ cấp, quỹ khen thưởng là các loại quỹ khác: Nếu như lợi nhuận để lại của ngân hàng đủ để đáp ứng nhu cầu gia tăng vốn của mình thì thông thường đây chính là nguồn bổ sung quan trọng nhất. Nguồn bổ sung này có thể lấy trực tiếp từ các quỹ như: Quỹ dự phòng tài chính, quỹ trợ cấp.v.v. Mặc dù vậy khó nhất là phải xác định được khi nào thì được phép trích lập từ các quỹ trên để làm nguồn vốn bổ sung, tỉ lệ trích lập ra sao cho hợp lý. Vốn bổ sung bằng phát hành giấy nợ có khả năng chuyển đổi thành cổ phiếu: Một số ngân hàng coi cổ phần ưu đãi có thời hạn, các trái phiếu dài hạn cũng thuộc VCC mặc dù chúng mang nhiều tính chất của một khoản nợ. Tuy nhiên, phần này thường bị giới hạn và kiểm soát chặt chẽ.

+ **Vai trò**

Vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một phần nhỏ so với vốn nợ, do đặc trưng trong kinh doanh ngân hàng là huy động để cho vay. Theo quy định của NHNN Việt Nam tỷ lệ Vốn chủ sở hữu/tiền gửi tối thiểu là 1/20. Tuy chiếm tỷ trọng nhỏ, song Vốn chủ sở hữu có vai trò rất quan trọng. Vốn chủ sở hữu có vai trò bảo vệ người gửi tiền: Kinh doanh ngân hàng thường xuyên đối đầu với rủi ro. Các khoản tổn thất của ngân hàng sẽ được bù đắp bằng vốn chủ sở hữu. Như vậy, nếu quy mô vốn chủ sở hữu lớn, người gửi tiền và người cho vay sẽ cảm thấy an tâm hơn về ngân hàng.

Vốn chủ sở hữu có vai trò tạo lập tư cách pháp nhân và duy trì hoạt động cho ngân hàng: Như đã phân tích ở trên, để hoạt động điều kiện đầu tiên là ngân hàng phải có

được số vốn tối thiểu ban đầu. Số vốn này được sử dụng để mua sắm trang thiết bị, nhập công nghệ, xây thêm chi nhánh, mở văn phòng đại diện...

Ngoài ra, Vốn chủ sở hữu có vai trò điều chỉnh các hoạt động của ngân hàng: Rất nhiều quy định về hoạt động của ngân hàng có liên quan chặt chẽ với Vốn chủ sở hữu như quy mô nguồn tiền gửi được tính theo tỷ lệ với Vốn chủ sở hữu... Vì vậy quy mô và cấu trúc hoạt động của ngân hàng được điều chỉnh theo vốn chủ sở hữu.

1.1.4.1.2. Vốn huy động

+ Khái niệm

Khác với các loại hình doanh nghiệp khác, vốn nợ của NHTM chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với vốn của chủ và đây là loại vốn cơ bản để tài trợ cho các danh mục tài sản của NHTM. Vốn nợ được huy động từ các nguồn tiền gửi, vay và một số loại khác.

+ Các thành phần vốn nợ và đặc điểm của chúng

- Tiền gửi

Đặc điểm chung của tiền gửi là chúng phải thanh toán khi khách hàng yêu cầu ngay cả khi đó là tiền gửi có kỳ hạn chưa đến hạn. Quy mô tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác. Thông thường nguồn chiếm hơn 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của ngân hàng. Tiền gửi là đối tượng phải dự trữ bắt buộc, do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả cho tiền gửi. Tiền gửi nhất là tiền gửi ngắn hạn thường nhạy cảm với các biến động về lãi suất, tỷ giá, thu nhập và nhiều nhân tố khác. Lãi suất cao là yếu tố kích thích các doanh nghiệp, dân cư gửi và cho vay. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kỳ hạn nguồn tiền gửi. Các yếu tố khác như địa điểm ngân hàng, các loại hình huy động... đều ảnh hưởng tới quy mô và cấu trúc của nguồn tiền.

- Tiền vay

Tỷ trọng nguồn này thấp hơn so với nguồn tiền gửi. Khác với nhận tiền gửi, ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên chỉ vay lúc cần thiết và hoàn toàn chủ động quyết định khối lượng vay phù hợp với nhu cầu sử dụng. Các khoản vay thường có thời hạn ngắn, chỉ nhằm đảm bảo thanh toán tức thời khi nhu cầu thanh toán của khách hàng tăng cao. Hơn nữa vay NHNN phụ thuộc rất lớn vào chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

1.1.4.1.3. Nguồn đi vay và nghiệp vụ đi vay của NHTM

Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của NHTM. Tuy nhiên khi cần, ngân hàng thường vay mượn thêm. Tại nhiều nước ngân hàng Trung ương thường quy định tỉ lệ giữa nguồn tiền huy động và vốn chủ sở hữu. Do vậy nhiều ngân hàng vào những giai đoạn cụ thể phải vay mượn thêm để đáp ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động bị hạn chế.

- Vay NHNN (vay ngân hàng Trung ương)

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu hụt dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán), NHTM thường vay NHNN. Hình thức cho vay chủ yếu của NHNN là tái chiết khấu (hoặc tái cấp vốn). Các thương phiếu đã được các ngân hàng thương mại chiết khấu (hoặc tái chiết khấu) trở thành tài sản của họ. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này lên tái chiết khấu tại NHNN. Nghiệp vụ này làm thương phiếu của NHTM giảm đi và dự trữ (tiền mặt hoặc tiền gửi tại NHNN) tăng lên. NHNN điều hành vay mượn này một cách chặt chẽ, NHTM phải thực hiện các điều kiện đảm bảo và kiểm soát nhất định. Thông thường NHNN chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng (thời gian đáo hạn ngắn, khả năng trả nợ cao) và phù hợp với mục tiêu của NHNN trong từng thời kì. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

- Vay các tổ chức tín dụng khác

Đây là nguồn các ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng đang có dự trữ vượt yêu cầu do có kết dư gia tăng bất ngờ về các khoản tiền huy động hoặc giảm cho vay sẽ có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo thanh khoản. Như vậy, nguồn vay mượn từ các ngân hàng khác là để đáp ứng nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách và trong nhiều trường hợp nó bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ NHNN. Quá trình vay mượn rất đơn giản. Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý (hoặc NHNN). Khoản vay có

thể không cần đảm bảo, hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán của kho bạc. Kết quả là dự trữ của ngân hàng cho vay giảm đi vay của ngân hàng đi vay tăng lên.

- **Vay trên thị trường vốn**

Giống như các doanh nghiệp khác. Các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Rất nhiều NHTM thiếu nguồn tiền gửi trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng được nhu cầu cho vay trung và dài hạn. Do vậy, các khoản vay trung và dài hạn nhằm bổ sung cho các nguồn tiền gửi, đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung và dài hạn. Thông thường đây là khoản vay không có bảo đảm. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ vay mượn được nhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn trực tiếp bằng cách này, họ thường phải thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được bảo lãnh của Ngân hàng Đầu tư. Khả năng vay mượn còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ vay mượn tương đối phức tạp. Ngân hàng cần nghiên cứu kỹ thị trường để quyết định quy mô, mệnh giá, lãi suất và thời hạn vay mượn thích hợp. Các vấn đề chuyển nhượng, điều chỉnh lãi suất, bảo quản hồ... cũng được ngân hàng quan tâm.

1.1.4.1.4. Nguồn huy động vốn bằng nội tệ và ngoại tệ

- **Huy động vốn nội tệ**

Tiền gửi bằng nội tệ của các tầng lớp dân cư: Đây chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, nguồn này có qui mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động bằng nội tệ nhưng tăng trưởng không ổn định. Nhược điểm huy động tiền gửi tiết kiệm có lãi suất huy động bình quân cao, kỳ hạn tiền gửi danh nghĩa của người dân thường ngắn (kỳ hạn nhỏ hơn 12 tháng). Điều này đã ảnh hưởng tới khả năng sử dụng vốn, khả năng dịch chuyển kỳ hạn dư nợ, kết quả kinh doanh và sức cạnh tranh của Ngân hàng thương mại. Tiền gửi bằng nội tệ của các tổ chức kinh tế xã hội: Nguồn tiền này cũng có qui mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động. Tiền gửi này thường là tiền gửi giao dịch hoặc có kỳ hạn ngắn, hưởng lãi suất thấp. Nếu ngân hàng huy động được nhiều để cho vay và đầu tư thì không những kéo dài được chênh lệch lãi suất hai đầu trần và sàn, giảm được chi phí vốn bình quân, tăng lợi nhuận. Tiền gửi bằng nội tệ của các tổ chức khác: tiền này có qui mô, cơ cấu nhỏ trong tổng nguồn tiền gửi bằng nội tệ. Nguồn tiền gửi của các tổ

chức tín dụng khác thường có mức độ tăng trưởng khá cao nhưng chủ yếu là nguồn trong thanh toán, ngân hàng cũng không sử dụng nhiều nguồn này để cho vay và đầu tư.

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

- **Huy động vốn bằng ngoại tệ**

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

Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) liên tục cắt giảm lãi suất cho vay từ đó lãi suất huy động bằng USD của các ngân hàng luôn giảm mạnh, hệ quả là người dân chuyển sang dùng đồng tiền có giá (đổi USD sang VND chuyển sang gửi tiết kiệm bằng đồng VND để hưởng lãi suất cao hơn).

Tiền gửi bằng ngoại tệ của các TCKT-XH: Đây chủ yếu là các khoản tiền gửi trong thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn ngắn thường từ 1-3 tháng.

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

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

1.1.4.1.5. Nguồn khác

- **Nguồn uỷ thác**

NHTM thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân và thu hộ... Các hoạt động này tạo nên nguồn uỷ thác tại ngân hàng. Ví dụ, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cho vay uỷ thác hộ cho Nhà nước đối

với một số dự án trồng rừng với nguồn Ngân sách hoặc nguồn ODA. Theo hợp đồng giữa các bên, các nguồn vốn trên được chuyển về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, để từ đó chuyển tải đến địa điểm đã được xác định trước. Cùng với sự phát triển các mối quan hệ đa phương, rất nhiều tổ chức kinh tế xã hội có cùng mục tiêu phát triển như của ngân hàng, có nguồn tài chính, đã sử dụng mạng lưới ngân hàng như các kênh dẫn vốn tới các mục tiêu. Kết quả là hình thành nguồn uỷ thác, làm gia tăng nguồn vốn của ngân hàng.

- **Nguồn trong thanh toán**

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

1.1.4.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn – tài sản Có (cấp tín dụng và đầu tư)

Nghiệp vụ cho vay và đầu tư là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất, quyết định đến khả năng tồn tại và hoạt động của Ngân hàng thương mại. Đây là các nghiệp vụ cấu thành bộ phận chủ yếu và quan trọng của tài sản Có của ngân hàng. Thành phần tài sản Có của ngân hàng bao gồm:

- Dự trữ (Reserves)
- Cho vay(loans)
- Đầu tư (Investment)
- Tài sản Có khác (Other Assets)

1.1.4.2.1. Dự trữ:

Hoạt động tín dụng của ngân hàng nhằm mục đích kiếm lời, song cần phải bảo đảm an toàn để giữ vững được lòng tin của khách hàng. Muốn có được sự tin cậy về phía khách hàng, trước hết phải bảo đảm khả năng thanh toán, đáp ứng được nhu cầu rút tiền của khách hàng. Muốn vậy các ngân hàng phải để dành một phần nguồn vốn không sử dụng, để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu thanh toán. Phần vốn để dành này gọi là dự trữ. Ngân hàng trung ương được phép ấn định một tỷ lệ dự trữ bắt buộc theo từng

thời kỳ nhất định, việc trả lãi cho tiền gửi dự trữ bắt buộc do chính phủ qui định. Dự trữ bao gồm:

- Dự trữ sơ cấp (Primary Reserves): bao gồm tiền mặt, tiền gửi tại ngân hàng TU, tại các ngân hàng khác.
- Dự trữ thứ cấp (Secondary Reserves): (cấp hai) là dự trữ không tồn tại bằng tiền mà bằng chứng khoán, nghĩa là các chứng khoán ngắn hạn có thể bán để chuyển thành tiền một cách thuận lợi. Thuộc loại này gồm:
 - Tín phiếu kho bạc
 - Hối phiếu đã chấp nhận
 - Các giấy nợ ngắn hạn khác

Gọi là dự trữ thứ cấp bởi nó chỉ được sử dụng khi các khoản mục dự trữ sơ cấp bị cạn kiệt. Khi quản lý dự trữ bắt buộc, ngân hàng TW có thể áp dụng 1 trong 3 phương pháp:

- Phương pháp phong tỏa: Theo đó toàn bộ mức dự trữ bắt buộc phải gửi vào một tài khoản tại ngân hàng TW và sẽ bị phong tỏa để đảm bảo thực hiện đúng mức dự trữ.
- Phương pháp bán phong tỏa: Theo đó một phần của mức dự trữ bắt buộc sẽ được quản lý và phong tỏa tại một tài khoản riêng ở NHTW.
- Phương pháp không phong tỏa: theo phương pháp này tiền dự trữ được tính và thực hiện hàng ngày trên cơ sở số dư thực tế về tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn. Toàn bộ mức dự trữ sẽ không bị phong tỏa, nó có thể tồn tại dưới hình thức tiền mặt hay tiền gửi ngân hàng TW hay dưới dạng chứng khoán ngắn hạn là tùy NH thương mại, tuy nhiên đến cuối mỗi tháng NHTW sẽ kiểm tra việc thực hiện dự trữ bắt buộc, nếu các NHTM không thực hiện đúng sẽ bị phạt (cảnh cáo, phạt tiền nếu tái phạm)

1.1.4.2.2. Cấp tín dụng(Credits):

Số nguồn vốn còn lại sau khi để dành một phần dự trữ, các ngân hàng thương mại có thể dùng để cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân bao gồm:

- Cho vay (Loans):

Là tín dụng nghiệp vụ của ngân hàng thương mại. Trong đó, ngân hàng thương mại sẽ cho người đi vay vay một số vốn để sản xuất kinh doanh, đầu tư hoặc tiêu dùng. Khi

đến hạn người đi vay phải hoàn trả vốn và tiền lãi. Ngân hàng kiểm soát được người đi vay, kiểm soát được quá trình sử dụng vốn. Người đi vay có ý thức trả nợ cho nên bắt buộc họ phải quan tâm đến việc sử dụng làm sao có hiệu quả để hoàn trả nợ vay. Trong cho vay thì mức độ rủi ro rất lớn, không thu hồi được vốn vay hoặc trả không hết hoặc không đúng hạn...do chủ quan hoặc khách quan. Do đó khi cho vay các ngân hàng cần sử dụng các biện pháp bảo đảm vốn vay: thế chấp, cầm cố ...

- **Chiết khấu (Discount)**

Đây là nghiệp vụ cho vay (gián tiếp) mà ngân hàng sẽ cung ứng vốn tín dụng cho một chủ thể và một chủ thể khác thực hiện việc trả nợ cho ngân hàng. Các đối tượng trong nghiệp vụ này gồm hối phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu và các giấy nợ có giá khác.

- **Cho thuê tài chính (Financial leasing)**

Là loại hình tín dụng trung, dài hạn. Trong đó các công ty cho thuê tài chính dùng vốn của mình hay vốn do phát hành trái phiếu để mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu của người đi thuê và tiến hành cho thuê trong một thời gian nhất định. Người đi thuê phải trả tiền thuê cho công ty cho thuê tài chính theo định kỳ. Khi kết thúc hợp đồng thuê người đi thuê được quyền mua hoặc kéo dài thêm thời hạn thuê hoặc trả lại thiết bị cho bên cho thuê

- **Bảo lãnh ngân hàng (Bank Guarantee)**

Trong loại hình nghiệp vụ này khách hàng được ngân hàng cấp bảo lãnh cho khách hàng, nhờ đó khách hàng sẽ được vay vốn ở ngân hàng khác hoặc thực hiện hợp đồng kinh tế đã ký kết.

1.1.4.2.3. Đầu tư (Investment)

Khoản mục đầu tư có vị trí quan trọng thứ hai sau khoản mục cho vay, nó mang lại khoản thu nhập lớn và đáng kể của ngân hàng thương mại. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng sẽ dùng nguồn vốn của mình và nguồn vốn ổn định khác để đầu tư dưới các hình thức như:

- Hùn vốn mua cổ phần, cổ phiếu của các Công ty, hùn vốn mua cổ phần chỉ được phép thực hiện bằng vốn của ngân hàng.
- Mua trái phiếu chính phủ, chính quyền địa phương, trái phiếu công ty...

Tất cả hoạt động đầu tư chứng khoán đều nhằm mục đích mang lại thu nhập, mặt khác nhờ hoạt động đầu tư mà các rủi ro trong hoạt động ngân hàng sẽ được phân tán, mặt khác đầu tư vào trái phiếu chính phủ thì mức độ rủi ro sẽ rất thấp

1.1.4.2.4. Tài sản Có khác:

Những khoản mục còn lại của tài sản Có trong đó chủ yếu là tài sản lưu động nhằm: Xây dựng hoặc mua thêm nhà cửa để làm trụ sở văn phòng, trang thiết bị, máy móc, phương tiện vận chuyển, xây dựng hệ thống kho quỹ...ngoài ra còn các khoản phải thu, các khoản khác...

1.1.4.3. Các hoạt động trung gian của ngân hàng thương mại

Những dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển vừa cho phép hỗ trợ đáng kể cho nghiệp vụ khai thác nguồn vốn, mở rộng các nghiệp vụ đầu tư, vừa tạo ra thu nhập cho ngân hàng bằng các khoản tiền hoa hồng, lệ phí... có vị trí xứng đáng trong giai đoạn phát triển hiện nay của Ngân hàng thương mại. Các hoạt động này gồm:

- Các dịch vụ thanh toán thu chi hộ cho khách hàng (chuyển tiền, thu hộ séc, dịch vụ cung cấp thẻ tín dụng, thẻ thanh toán..)
- Nhận bảo quản các tài sản quý giá, các giấy tờ chứng thư quan trọng của công chúng
- Bảo quản, mua bán hộ chứng khoán theo uỷ nhiệm của khách hàng
- Kinh doanh mua bán ngoại tệ, vàng bạc đá quý
- Tư vấn tài chính, giúp đỡ các công ty, xí nghiệp phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

1.2. Hoạt động huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại

1.2.1. Khái niệm về huy động vốn

Mỗi ngân hàng cần có vốn điều lệ. Tuy nhiên số vốn này chỉ là một tỉ lệ nhỏ so với số tiền mà ngân hàng cho vay. Số vốn riêng của ngân hàng thường chỉ để mua sắm, trang bị trụ sở ngân hàng. Trong thực tế, số tiền mà ngân hàng cho vay có nguồn gốc từ tiền gửi của khách hàng. Do đó huy động vốn là hoạt động chủ yếu và thường xuyên của NHTM, là mối quan tâm của các ngân hàng. Nguồn vốn huy động là những khoản

tiền và tài sản của các chủ sở hữu khác nhau trong xã hội mà ngân hàng được phép thu hút và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi.

Vậy, Huy động vốn là một nghiệp vụ cơ bản của các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng thương mại cổ phần nói riêng nhằm thu hút vốn từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế nhằm phục vụ mục đích kinh doanh của mình.

1.2.2. Đối tượng huy động vốn

Hiện nay các ngân hàng thương mại cổ phần chủ yếu huy động vốn từ bốn đối tượng sau:

- Dân cư

Đây là đối tượng có nhiều tiềm năng nhất, cung cấp cho ngân hàng một nguồn vốn có quy mô lớn và tính ổn định cao. Người dân có thu nhập nhưng lại không có nhu cầu đầu tư trực tiếp vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng vẫn muốn sinh lời, vì vậy họ đã đầu tư gián tiếp bằng cách gửi tiền vào ngân hàng, uỷ thác vốn cho ngân hàng.

- Các tổ chức kinh tế

Ngày nay, hầu hết các tổ chức kinh tế đều mở tài khoản tại ngân hàng nhằm phục vụ cho các hoạt động của mình. Nhìn chung các tài khoản này đem lại cho các ngân hàng một lượng vốn khá ổn định. Phát triển và quản lý tốt các tài khoản này sẽ cho phép ngân hàng có một nguồn vốn đáng kể với chi phí thấp.

- Các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác

Đây là đối tượng không thường xuyên của các ngân hàng thương mại cổ phần, chỉ nhằm mục đích đảm bảo khả năng thanh toán hay bù đắp thiếu hụt tạm thời.

- Ngân hàng Trung Ương

Chỉ khi không còn huy động từ nguồn nào được nữa, các ngân hàng thương mại sẽ tìm đến ngân hàng Trung ương nhằm bù đắp thiếu hụt tạm thời hay đảm bảo khả năng thanh toán. Khi đó ngân hàng Trung ương sẽ cho các ngân hàng thương mại cổ phần vay chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu hoặc cầm cố các thương phiếu mà Ngân hàng Trung ương nắm giữ.

1.2.3. Nghiệp vụ huy động vốn

1.2.3.1. Nguồn tiền gửi và các nghiệp vụ huy động tiền gửi

Tiền gửi của khách hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của Ngân hàng thương mại. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở các khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức và dân cư. Tiền gửi là nguồn quan trọng, chiếm tỉ trọng lớn trong tổng nguồn tiền gửi của ngân hàng. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

1.2.3.1.1. Tiền gửi thanh toán

Đây là tiền gửi của doanh nghiệp hoặc cá nhân gửi vào ngân hàng để nhờ ngân hàng giữ và thanh toán hộ. Trong phạm vi số dư cho phép, các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp và cá nhân đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và cá nhân đều có thể được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Nhìn chung, lãi suất của khoản tiền gửi này rất thấp (hoặc bằng không), thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ ngân hàng với mức phí thấp. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán (tài khoản có thể phát séc) cho khách hàng. Thủ tục mở rất đơn giản. Yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền và chỉ thanh toán trong phạm vi số dư. Một số ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán với tài khoản cho vay (thấu chi- chi trội trên số dư có của tài khoản tiền gửi thanh toán). Một số ngân hàng sử dụng nhiều hình thức “biến tướng” của tài khoản thanh toán để nâng lãi suất loại tiền gửi này nhằm cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác.

1.2.3.1.2. Tiền gửi có kì hạn của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội

Nhiều khoản thu bằng tiền của các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội sẽ được chi trả sau một thời gian xác định. Tiền gửi thanh toán tuy rất thuận tiện cho hoạt động thanh toán song lãi suất lại thấp. Để đáp ứng nhu cầu tăng thu của người gửi tiền, ngân hàng đã đưa ra hình thức tiền gửi có kì hạn. Người gửi không được sử dụng các hình thức thanh toán đối với tiền gửi thanh toán để áp dụng đối với loại tiền gửi này. Nếu cần chi tiêu, người gửi phải đến ngân hàng để rút tiền ra. Tuy không thuận lợi cho tiêu dùng bằng hình thức tiền gửi thanh toán, song tiền gửi có kì hạn được hưởng lãi suất cao hơn tùy theo độ dài của kì hạn.

1.2.3.1.3. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiền tiết kiệm) Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và giữ tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn (ví dụ như tiền gửi với các kì hạn khác nhau, tiết kiệm bằng ngoại tệ, bằng vàng...) Ngân hàng có thể mở cho mỗi người tiết kiệm nhiều chương mục tiết kiệm (hoặc là sổ tiết kiệm) cho mỗi kì hạn và mỗi lần gửi khác nhau. Sổ tiết kiệm này không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể chấp nhận để vay vốn nếu được ngân hàng cho phép.

- **Tiền gửi tiết kiệm không kì hạn**

Thực chất đây là khoản tiền gửi tiết kiệm thông thường. Đối với khoản tiền này, chủ tài khoản có thể rút ra bất kì lúc nào mà không phải báo trước. Khác với loại tiền gửi thanh toán, người gửi tiền không được sử dụng các công cụ thanh toán để chi trả cho người khác. Số dư tài khoản này thường không lớn nhưng có ưu điểm hơn so với các tài khoản giao dịch ở chỗ số dư này ít biến động. Chính vì vậy đối với các loại tiền gửi này, các NHTM thường phải trả lãi suất cao so với tiền gửi thanh toán. Đó là điều kiện để các NHTM có thể dễ dàng huy động số vốn này.

- **Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn**

Khi cá nhân gửi tiền vào ngân hàng loại tiền gửi tiết kiệm có kì hạn trên cơ sở thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng về thời hạn gửi, lãi suất theo quy định, và khách hàng chỉ được rút tiền khi đến hạn. Về nguyên tắc một khi khách hàng đã gửi tiền vào tài khoản này, họ sẽ không được rút ra (cả gốc và lãi) trừ khi đã đến hạn gửi tiền. Để tăng sức cạnh tranh trong thu hút tiền gửi, một số NHTM vẫn cho phép khách hàng rút tiền trước hạn. Tuy nhiên, nhằm tránh việc khách hàng rút tiền trước hạn, một phần trong tiền lãi mà khách hàng được hưởng đã bị khấu trừ. Do nguồn vốn huy động từ loại tiền gửi này mang tính ổn định cho nên các NHTM thường đưa ra nhiều loại kì hạn khác nhau như loại 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng, 24 tháng... nhằm thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn với lãi suất của các kì hạn khác nhau. Thông thường kỳ hạn càng dài thì lãi suất huy động càng cao.

- **Tiết kiệm dài hạn**

Loại tiết kiệm này rất phổ biến ở một số nước công nghiệp, nhằm thu hút số tiền nhàn rỗi trong thời hạn dài. So với các loại hình tiết kiệm khác, đối với tài khoản này, bất kì lúc nào chủ tài khoản cũng có thể gửi tiền vào tài khoản với số lượng không hạn chế, nhưng chỉ được rút ra khi đến hạn. Đây là loại hình tiết kiệm ngân hàng cần tận dụng nhằm tạo các nguồn vốn có tính ổn định cao phục vụ cho hoạt động cấp tín dụng dài hạn của mình. Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư có số lượng lớn thứ hai trong số các loại tiền gửi vào ngân hàng, nó phụ thuộc rất lớn vào thu nhập bình quân theo đầu người, tỷ lệ tiết kiệm trên tổng thu nhập của dân cư, đặc tính tâm lý của dân cư, chất lượng phục vụ của ngân hàng, sự ổn định của đồng tiền và nền kinh tế tăng trưởng vững chắc

- **Tiền gửi của các ngân hàng khác**

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

1.2.3.1.4. Tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu

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

Nên khai thác tốt nguồn này thì trước khi thu hút phải tính được hiệu quả có nghĩa là phát hành thì phải được để làm gì, cho vay ở đâu, lãi suất thế nào, có đảm bảo hòa vốn và có lãi không, phải hạch toán đầy đủ trước khi phát hành như kỳ hạn huy động, điều kiện phát hành, lãi suất, mối quan hệ loại tiền gửi này và tiền gửi tiết kiệm, khả năng chuyển nhượng.

Các loại trái phiếu NH

- Tính chất định danh: vô danh, dễ chuyển nhượng nhưng khó quản lý, ký danh: ngược lại

- Tính chất đảm bảo: trái phiếu có đảm bảo hoặc trái phiếu không có đảm bảo

- Theo đồng tiền ghi trên trái phiếu: trái phiếu NH bằng VNĐ, trái phiếu NH bằng ngoại tệ: USD...

- Theo việc bảo toàn giá trị của đồng vốn
- Theo lãi suất
- Theo phương thức trả lãi: trái phiếu trả lãi trước, trả lãi sau.

1.2.3.2. Vai trò của nguồn vốn huy động đối với ngân hàng thương mại

Nguồn vốn huy động_ Đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong ngân hàng. Nó là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ ký thác, các nghiệp vụ khác và được dùng làm vốn để kinh doanh. Bản chất của vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi khi đến kỳ hạn (nếu là tiền gửi có kỳ hạn) hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút vốn (nếu là tiền gửi không kỳ hạn). Vốn huy động đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Vai trò đầu tiên của vốn huy động đó là nó quyết định đến quy mô của hoạt động và quy mô tín dụng của ngân hàng. Thông thường nếu so với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có khoản mục đầu tư và cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng cho vay của các ngân hàng này cũng nhỏ hơn. Trong khi các ngân hàng lớn cho vay được ở thị trường trong nước, ngoài nước thì các ngân hàng nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, mà chủ yếu trong cộng đồng. Mặt khác, do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ không phản ứng nhạy bén được với sự biến động về chính sách, gây ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

Thứ hai là vốn huy động quyết định đến khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của các ngân hàng trên thị trường trong nền kinh tế. Để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động, đòi hỏi ngân hàng phải có uy tín trên thị trường là điều trọng yếu. Uy tín đó trước hết phải được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng, khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của ngân hàng càng lớn, đồng thời tạo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng với quy mô lớn, tiến hành các hoạt động cạnh tranh, đảm bảo uy tín, nâng cao thanh thế của ngân hàng trên thị trường.

Ngoài ra việc huy động vốn sẽ kiểm soát được khối lượng tiền gửi vào ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ. Vì vậy, tăng cường huy động vốn có một ý nghĩa quan trọng trong sự phát triển bền vững của các NHTM hiện nay.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn

Các chỉ số tài chính không chỉ có ý nghĩa với nhà phân tích tài chính, mà còn rất quan trọng đối với nhà đầu tư, cũng như chính bản thân của ngân hàng. Các chỉ số tài chính giúp cho nhìn thấy được xu hướng phát triển của ngân hàng, cũng như giúp cho ngân hàng kiểm tra được tình hình nội bộ của mình.

Đối với hoạt động huy động vốn cũng vậy, là một phần quan trọng trong hoạt động của ngân hàng, hoạt động huy động vốn cần phải được quan tâm đặc biệt để đảm bảo cho ngân hàng hoạt động được bền vững. Để đánh giá hoạt động huy động vốn các NHTM dùng một số chỉ tiêu sau:

1.3.1. Chỉ tiêu vốn huy động trên tổng nguồn vốn:

Chỉ tiêu này đánh giá tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn, cho thấy trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có bao nhiêu vốn hình thành từ huy động. Là chỉ tiêu đánh giá khả năng cạnh tranh của ngân hàng thông qua tỷ trọng đóng góp của vốn huy động trên tổng nguồn vốn.

$$\text{VHD trên tổng nguồn vốn} = (\text{VHD} / \text{Tổng NV}) * 100$$

Hầu hết các ngân hàng đều xem vốn huy động là vấn đề không thể thiếu được trong quá trình hoạt động kinh doanh. Chính vì vậy, tỷ lệ này càng cao thì càng tốt cho hoạt động của ngân hàng, còn ngược lại thì NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng.

1.3.2. Chỉ tiêu vốn huy động trên vốn tự có

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, Cho thấy đòn bẩy tài chính của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thì hoạt động tài

chính của NH càng an toàn chỉ tiêu này khoảng 15-20 lần là tốt, chứng tỏ NH đang hoạt động trong vùng an toàn với hệ số đòn bẩy hợp lý.

$$\text{VHĐ trên Vốn tự có} = (\text{VHĐ} / \text{Vốn tự có}) * 100$$

1.3.3. Chỉ tiêu tốc độ tăng huy động vốn

Chỉ tiêu này cho thấy tỉ lệ tăng trưởng so với năm trước, chỉ tiêu này càng cao càng tốt, cho thấy hoạt động huy động của ngân hàng tăng trưởng.

$$\text{Tốc độ tăng HĐV} = [(\text{số dư HĐV bình quân năm } n / \text{số dư HĐV bình quân năm } n-1) - 1] * 100$$

1.3.4. Tỷ trọng các loại tiền gửi

- + Chỉ tiêu huy động theo loại tiền
 - Tiền gửi ngoại tệ (USD, EUR ...) / Tổng tiền gửi

(Cho thấy sản phẩm huy động ngoại tệ của NH tốt hơn hay xấu hơn, lợi thế của NH là gì?)

- Tiền gửi nội tệ/ Tổng tiền gửi

(Cho thấy sản phẩm huy động nội tệ của NH tốt hơn hay xấu hơn, lợi thế của NH là gì?)

- + Chỉ tiêu huy động theo loại hình:

- Tiền gửi của các TCKT/ Tổng tiền gửi

(Chỉ tiêu này có ưu điểm là chi phí huy động nhỏ, món tiền lớn, nhược điểm là nguồn tiền không có kỳ hạn ổn định)

- Tiền gửi tiết kiệm / Tổng tiền gửi

(Chỉ tiêu này có ưu điểm là có kỳ hạn ổn định. Tuy nhiên có nhược điểm là món tiền nhỏ, chi phí huy động lớn)

- Kỳ phiếu, trái phiếu, GTCG / Tổng tiền gửi

(Chỉ tiêu này có ưu điểm là có kỳ hạn ổn định, chi phí huy động thấp, món tiền lớn. Tuy nhiên có nhược điểm lớn là khó huy động từ cá nhân và các TCKT. Chủ yếu vẫn là từ các NHTM hoặc NHNN)

+ Chỉ tiêu huy động theo kỳ hạn:

- Tiền gửi ngắn hạn / Tổng tiền gửi

(Tiền gửi ngắn hạn thường có chi phí huy động cao, vì thế NH sẽ cân đối huy động nguồn tiền này ở một tỷ lệ vừa phải, theo luật NH chỉ được phép dùng MAX 30% vốn ngắn hạn để tài trợ các khoản dư nợ cho vay trung dài hạn).

- Tiền gửi trung dài hạn / Tổng tiền gửi

(Tiền gửi trung dài hạn có chi phí huy động thấp, NH rất thích huy động được nguồn tiền này để tạo ra nguồn vốn ổn định.)

1.3.5. Một số chỉ tiêu khác

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

- Tỷ lệ chi phí huy động vốn/tổng chi phí: Chỉ tiêu này đánh giá chi phí của ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí hoạt động. Trong đó chi phí huy động vốn bao gồm tất cả chi phí cho các hoạt động trên: chi phí trả lãi và chi phí hoạt động (bao gồm cả chi phí phát hành thẻ ATM).

- Tỷ lệ doanh số huy động vốn/doanh số cho vay: thể hiện khả năng và hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng vốn hợp lý, số vốn huy động về còn dư thừa chưa sử dụng hết.

- Tỷ lệ lãi thu từ hoạt động cho vay/lãi chi cho hoạt động huy động vốn: chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ chênh lệch giữa doanh thu từ cho vay và chi phí cho hoạt động huy động vốn.

- Chênh lệch thu chi: thu từ cho vay trừ chi cho huy động vốn: Chỉ tiêu này thể hiện thu nhập ròng mà ngân hàng nhận được trong hoạt động kinh doanh giữa huy động vốn và cho vay.

- Tỷ lệ chênh lệch thu chi/tổng doanh thu: Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ thu nhập ròng từ hoạt động cho vay và huy động vốn trên tổng doanh thu.

- Vòng quay huy động vốn: tổng doanh thu/tổng vốn huy động.

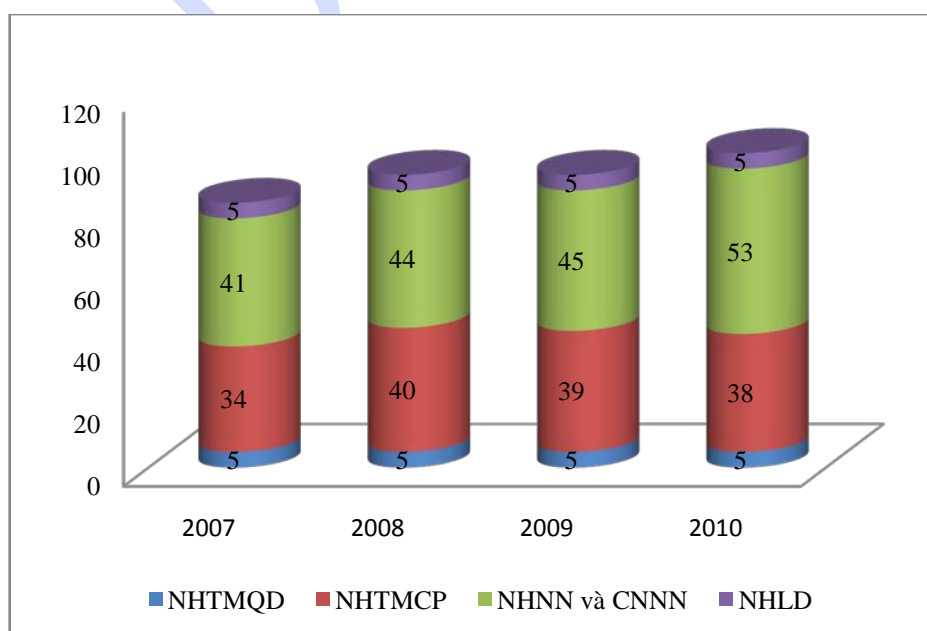
Chương 2: Thực trạng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại Việt Nam

2.1. Tổng quan tình hình hoạt động và phát triển của NHTM Việt Nam (2008-2010)

2.1.1. Quy mô ngành

Tính đến cuối năm 2010, thị trường Việt Nam có 101 Ngân hàng và chi nhánh NH nước ngoài, bao gồm ngân hàng thương mại (NHTM) trong nước, ngân hàng nước ngoài (NHNNN) và chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Cụ thể, có 5 NHTM quốc doanh (bao gồm cả VCB và CTG), 38 NHTM cổ phần, 53 NH 100% vốn nước ngoài và chi nhánh NHNN và 5 NH liên doanh. Trong đó, chỉ có 25.6% NHTM trong nước có vốn điều lệ trên 5000 tỷ đồng. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB), Việt Nam hiện có quá nhiều ngân hàng có quy mô nhỏ, xuất phát điểm là các NHTM nông thôn nhưng lại vươn ra hoạt động tại thành thị, do đó có tốc độ tăng trưởng tài sản và danh mục cho vay phát triển quá nóng. Kèm theo đó là hệ thống quản lý rủi ro và kỹ năng quản lý hoạt động ngân hàng còn tương đối kém, gây tác động không tốt đến sự lành mạnh của hệ thống ngân hàng.

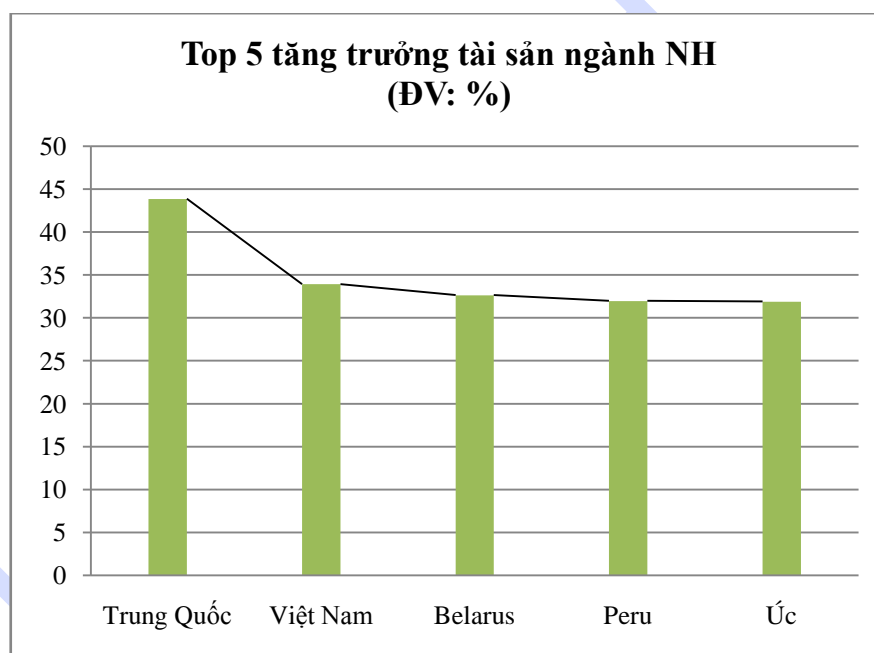
Biểu đồ 2.1. Quy mô ngành ngân hàng 2007-2010



Nguồn: SBV, VCBS tổng hợp

Tổng tài sản ngành NH tăng gấp đôi trong giai đoạn 2007 – 2010. Quy mô ngành Ngân hàng Việt Nam đã mở rộng đáng kể trong những năm gần đây. Theo số liệu của IMF, tổng tài sản của ngành đã tăng gấp 2 lần trong giai đoạn 2007 – 2010, từ 1097 nghìn tỷ đồng (52.4 tỷ USD) lên 2690 nghìn tỷ đồng (128.7 tỷ USD). Con số này được dự báo sẽ tăng lên 3667 nghìn tỷ đồng (175.4 tỷ USD) vào thời điểm cuối năm 2012. Việt Nam cũng nằm trong danh sách 10 quốc gia có tốc độ tăng trưởng tài sản ngành NH nhanh nhất trên thế giới theo thống kê của The Banker, đứng vị trí thứ 2 (chỉ sau Trung Quốc). Trong đó, Eximbank là NH duy nhất của Việt Nam nằm trong top 25 NH tăng trưởng nhanh nhất về tài sản trong 2010, đứng ở vị trí thứ 13.

Biểu đồ 2.2. Top 5 tăng trưởng ngành NH Việt nam



Nguồn: www.thebankerdatabase.com

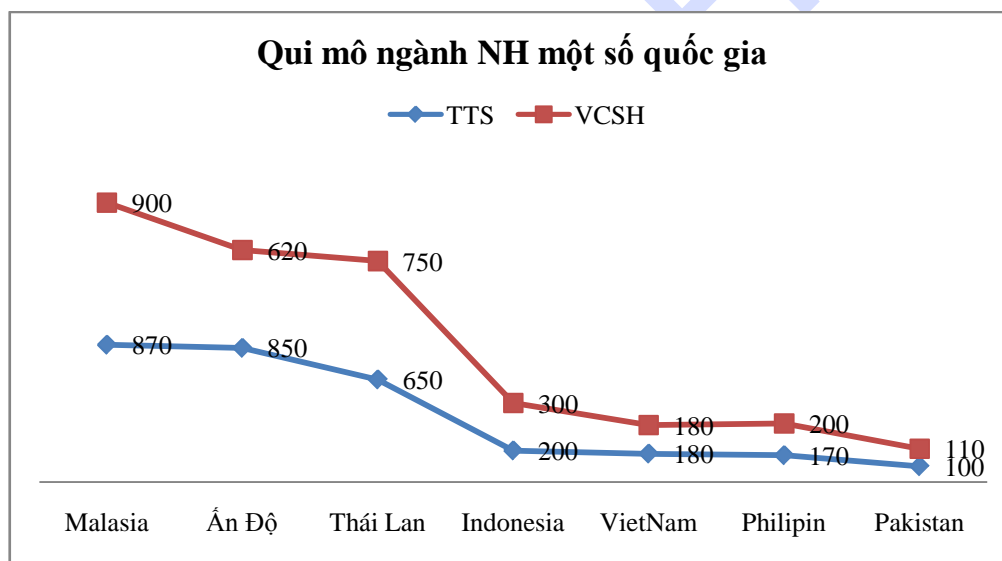
Mặc dù tổng tài sản tăng trưởng nhanh, quy mô của các NH Việt Nam vẫn nhỏ hơn nhiều so với các nước trong khu vực. Theo số liệu của Bloomberg, trung bình 2 chỉ tiêu tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của 8 NH niêm yết tại Việt Nam là 166844 tỷ đồng và 12574 tỷ đồng, thấp hơn mức trung bình của các nước trong khu vực như Trung Quốc, Malaysia, Ấn Độ, Thái Lan và Indonesia. Với qui mô tương đối nhỏ, các NH Việt Nam đều chịu áp lực phải tăng cường qui mô nguồn vốn nhằm đảm bảo các chỉ số an toàn hoạt động. NHNN hiện tại đang sử dụng hai công cụ chính để nâng cao khả

năng an toàn vốn của các NHTM: (1) quy định về mức vốn điều lệ tối thiểu và (2) quy định về hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR).

Đến cuối 2010 vẫn có 10 NH chưa đáp ứng yêu cầu về vốn điều lệ tối thiểu. Tính đến thời điểm 31/12/2010, mới chỉ có 28/38 NHTMCP có vốn điều lệ từ 3000 tỷ đồng trở lên, 10 ngân hàng còn lại có vốn điều lệ từ 1500-2800 tỷ đồng và không thể tăng vốn đúng thời hạn do thị trường chứng khoán diễn biến không thuận lợi. Chính vì vậy, NHNN đã phải gia hạn cho việc tăng vốn đến hết 31/12/2011.

Hầu hết các NH đều đáp ứng được tỷ lệ CAR tối thiểu 9% tại thời điểm cuối 2010. Tính đến cuối 2010, hầu hết các NHTM đã đáp ứng được yêu cầu về hệ số CAR tối thiểu 9%.

Biểu đồ 2.3. Qui mô ngành NH một số quốc gia



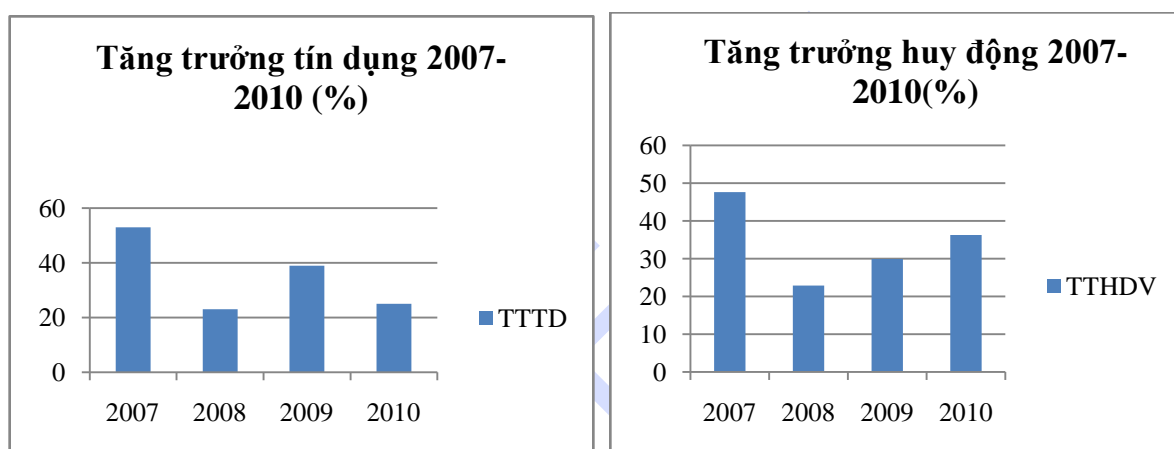
Nguồn: Bloomberg, VCBS tổng hợp

2.1.2. Tốc độ tăng trưởng

Tăng trưởng tín dụng và huy động luôn ở mức cao trên 20%. Với đặc trưng của một nền kinh tế mới nổi, tốc độ tăng trưởng tín dụng và huy động của Việt Nam luôn ở mức cao trên 20% trong suốt giai đoạn 2000 – 2010. Mức tăng trung bình cho tín dụng và huy động trong giai đoạn này lần lượt là 31.55% và 28.91%, trong đó đỉnh điểm là năm 2007 với 53.89% và 47.64%. Tốc độ cung tiền M2 trong giai đoạn 2005 – 2010 cũng đạt trung bình 29.19%.

So với các nước trong khu vực, tăng trưởng tín dụng và M2 của Việt Nam cao hơn nhiều so với Indonesia (14.5% và 12.4%) và Thái Lan (7% và 4%). Đây là một trong những nhân tố đóng góp vào sự phát triển nhanh của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này, thể hiện qua tốc độ tăng GDP trung bình là 7.1 5%, đạt đỉnh 8.5% vào năm 2007. Tuy nhiên, tăng trưởng tín dụng nóng cũng chính là một nguyên nhân dẫn đến tình trạng bong bóng tài sản mà nhiều nước mới nổi như Việt Nam mắc phải khi nguồn vốn chảy vào các lĩnh vực có rủi ro cao như bất động sản.

Biểu đồ 2.4. Tốc độ tăng trưởng TD và HDV của NHTM 2007-2010



Nguồn: SBV, VCBS tổng hợp

Đồng thời, tăng trưởng tín dụng luôn cao hơn tăng trưởng huy động và GDP. Tỷ lệ cho vay/huy động của Việt Nam cao nhất so với các nước trong khu vực nhưng mức độ thâm nhập của ngành vẫn chưa đạt tương ứng: Thị trường tín dụng Việt Nam phát triển rất mạnh trong những năm gần đây so với các nước khác trong khu vực Châu Á. Theo số liệu của BMI, tỷ lệ cho vay/huy động và cho vay/tài sản trong 2010 lên tới 130.7% và 76.6%, cao nhất trong các nước tại Châu Á. Tuy nhiên, mức độ thâm nhập của ngành thể hiện qua tỷ lệ cho vay/GDP vẫn chưa đạt được mức tương ứng, mặc dù có tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 2005 – 2010. Tỷ lệ này tăng từ 60% trong 2005 lên 113.5% vào 2010, đứng sau một số nước ở Châu Á như Trung Quốc (126.6%), Hồng Kông (194.2%), Malaysia (119.4%) và Đài Loan (143.1%).

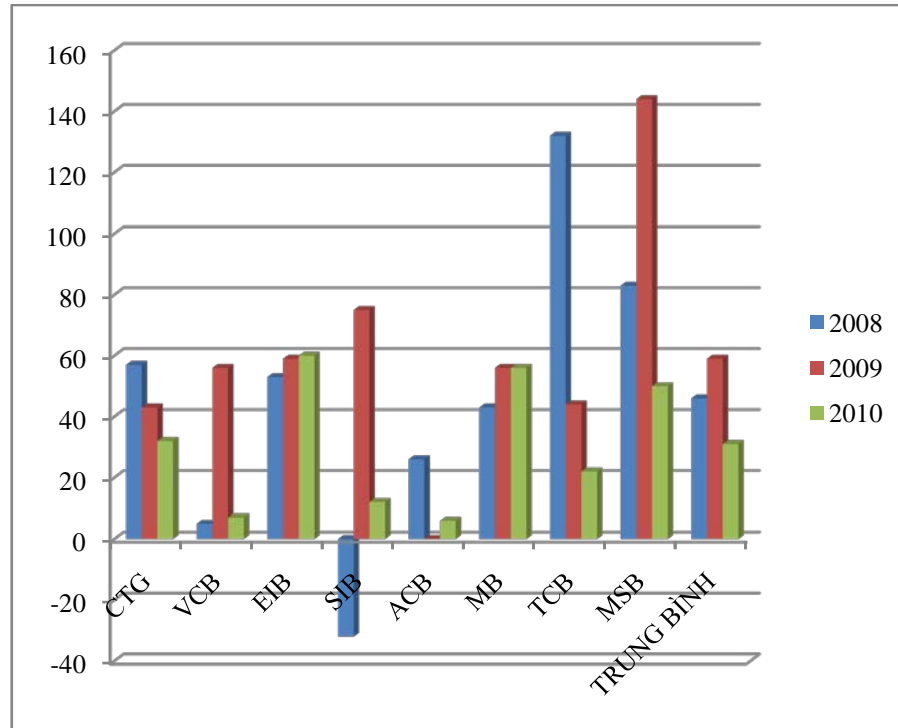
Tốc độ tăng trưởng tín dụng của Việt Nam cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng huy động và GDP làm tăng rủi ro thanh khoản. Tín dụng tăng trung bình 32% trong giai

đoạn 2000-2010, huy động tăng 29% trong khi GDP chỉ tăng trung bình 7.15% trong giai đoạn này. Theo ý kiến của một số chuyên gia kinh tế, với tốc độ tăng trưởng GDP khoảng 7%, mức tăng trưởng tín dụng có thể đạt mức 14-20% mà không gây ra bong bóng tín dụng. Tuy nhiên, khi tỷ lệ này vượt quá mức nêu trên sẽ ảnh hưởng không tốt đến sức khỏe của nền kinh tế. Việc tín dụng tăng trưởng nhanh hơn huy động trong hầu hết các năm cũng làm tăng rủi ro thanh khoản của hệ thống ngân hàng. Đây cũng chính là lí do một loạt các tổ chức quốc tế như Fitch Rating, S&P và Moody's hạ bậc xếp hạng tín dụng của Việt Nam trong năm 2010 với lo ngại về tăng trưởng tín dụng nóng.

2.1.3. tăng trưởng lợi nhuận và khả năng sinh lời

Hệ thống các tổ chức tín dụng duy trì tăng trưởng lợi nhuận và khả năng sinh lời tốt bất chấp khủng hoảng tài chính. Bắt đầu từ năm 2008, thị trường tài chính thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng bắt đầu gặp khó khăn do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, các NHTM Việt Nam vẫn duy trì được mức tăng trưởng lợi nhuận tốt trong giai đoạn này với trung bình tăng trưởng của 8 NHTM hàng đầu là 46% trong 2008, 59% trong 2009 và 31% trong 2010. Trong đó các ngân hàng nổi bật với mức tăng trưởng tốt như EIB, MB, TCB và MSB đều là đại diện của khối NHTMCP. CTG là đại diện duy nhất của khối NHTMQD có được mức tăng trưởng nổi bật trong giai đoạn này. Kết quả kinh doanh của khối NH nước ngoài không được công bố rộng rãi, tuy nhiên đại diện của khối này là HSBC Việt Nam đã đạt mức tăng trưởng 40% lợi nhuận sau thuế trong năm 2010. Năm 2011 tiếp tục là một năm khó khăn với ngành ngân hàng với những diễn biến kinh tế vĩ mô phức tạp, lợi nhuận của các NH tăng trưởng chậm hơn so với 2010, tuy nhiên mức trung bình vẫn được duy trì trên 20%.

Biểu đồ 2.5. Tăng trưởng lợi nhuận của một số NH 2008-2010

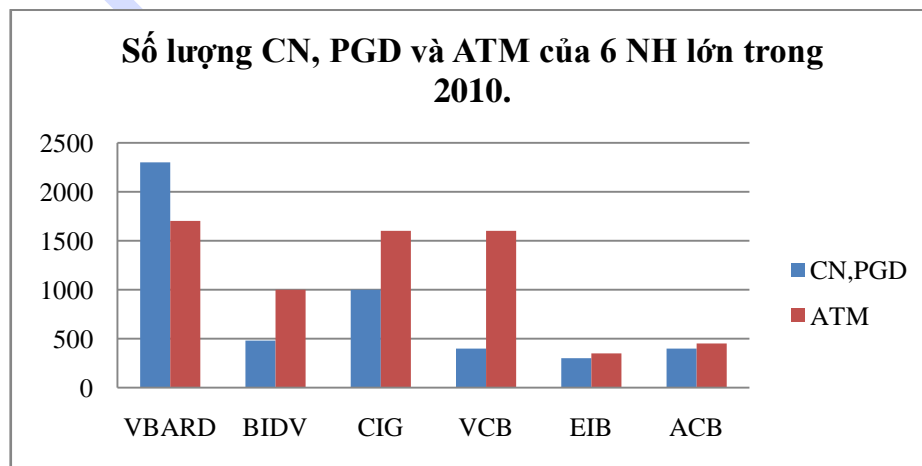


Nguồn: VCBS tổng hợp

2.1.4. Mạng lưới hoạt động

Không chỉ phát triển về số lượng, qui mô mạng lưới của các NHTM cũng tăng lên nhanh chóng. Tuy nhiên, số lượng chi nhánh, phòng giao dịch (CN, PGD) và ATM của các NH còn khá chênh lệch nhau do chiến lược phát triển và đặc trưng của từng ngân hàng. Riêng 4 NHTMQĐ đã chiếm 35.7% tổng số lượng ATM của toàn hệ thống.

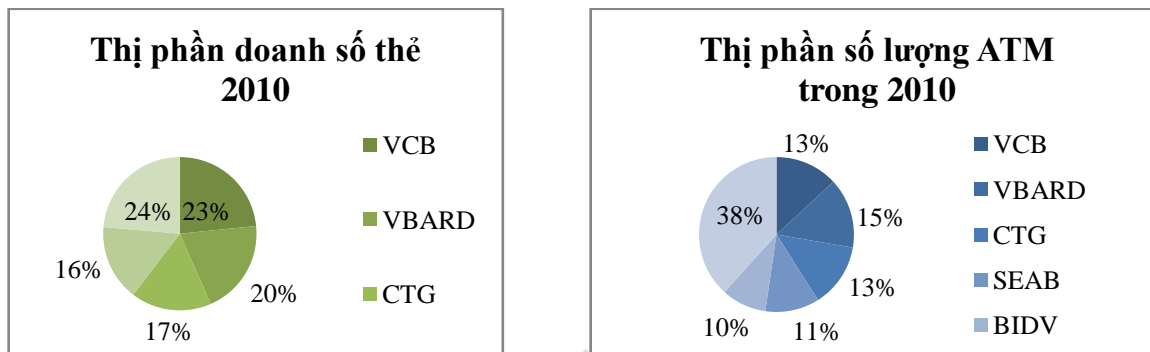
Biểu đồ 2.6. Số lượng CN, PGD, ATM của 6 NH lớn 2010.



Nguồn: VCBS tổng hợp

Lượng ATM và số thẻ phát hành cũng tăng mạnh. Cùng với sự tăng trưởng về tài sản, mạng lưới ATM cũng như số lượng thẻ đã tăng lên đáng kể. Số lượng ATM tăng mạnh từ 1800 trong năm 2005 lên 11700 trong năm 2010, trong khi đó số lượng thẻ tín dụng và ghi nợ được phát hành cũng đã tăng lên gấp đôi trong giai đoạn 2008-2010, đạt 31.7 triệu thẻ. Kết quả này đạt được nhờ thu nhập bình quân mỗi hộ gia đình và nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng bán lẻ ngày càng gia tăng.

Biểu đồ 2.7. Thị phần doanh số thẻ và ATM năm 2010

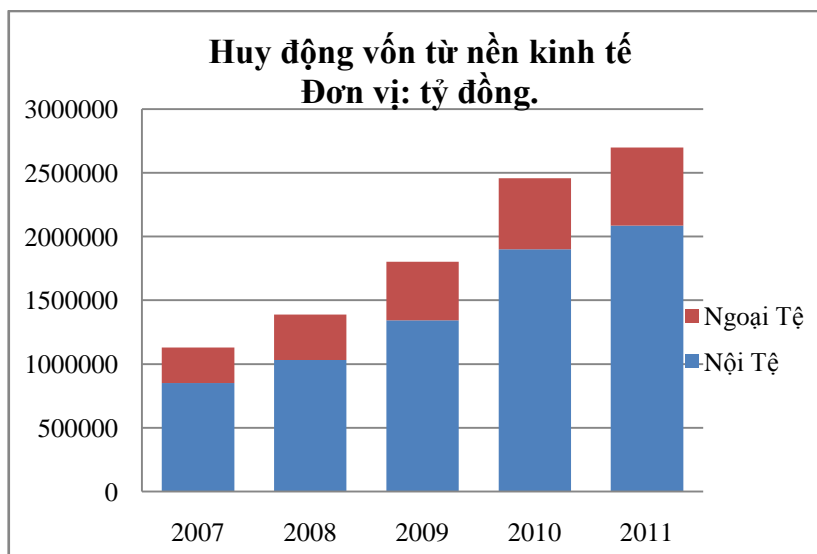


Nguồn: Hội thẻ Ngân hàng Việt Nam

2.2. Thực trạng tình hình huy động vốn của hệ thống NHTM (2007-2011)

Trong thời gian vừa qua, trước tác động của các yếu tố như: tình hình kinh tế biến động, các chính sách kiềm chế lạm phát của chính phủ, lãi suất huy động vốn và cho vay của các ngân hàng không ngừng thay đổi (thậm chí là từng giờ), cũng như tâm lý của người gửi tiền không ổn định,... đã tác động mạnh lên thị trường tài chính của Việt Nam. Và hệ quả kéo theo là lượng tiền mặt huy động của các ngân hàng tăng giảm thất thường. Để tìm hiểu rõ hơn về tình hình huy động vốn của hệ thống NHTM Việt Nam chúng ta sẽ tiến hành tìm hiểu và phân tích các số liệu về kết quả huy động vốn trong giai đoạn từ 2008-2011.

Biểu đồ 2.8. Huy động vốn từ nền kinh tế 2007-2011



Nguồn: www.sbv.gov.vn

Nhìn chung tình hình huy động vốn của hệ thống TCTC qua các năm đều tăng, nhưng tốc độ tăng trưởng ở mỗi giai đoạn khác nhau. Cụ thể, năm 2007 tăng trưởng của toàn hệ thống tăng trưởng mạnh đạt 47.64%, đến năm 2009 huy động vốn của hệ thống ngân hàng tăng 29.88%, cao hơn so với mức 22.84% của năm 2008 (so với năm 2007). Đến năm 2010, hoạt động huy động vốn của hệ thống ngân hàng có bước tiến triển hơn so với năm 2009, tính đến cuối tháng 12/2010 tổng huy động vốn từ nền kinh tế tăng 36.24% so với cuối năm trước (đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 3.02%/tháng cao hơn mức tăng trưởng bình quân 2.49% của năm 2009). Trong vòng 4 năm từ 2007 đến năm 2010 tình hình huy động vốn với đặc trưng của một nền kinh tế mới nổi, tốc độ tăng trưởng tín dụng và huy động của Việt Nam luôn ở mức cao trên 20% trong suốt giai đoạn 2000 – 2010. Mức tăng trung bình cho huy động trong giai đoạn này lần lượt là 34.15% và 28.91%, trong đó đỉnh điểm là năm 2007 với 47.64%.

Tuy nhiên, đến năm 2011 trước biến động của tình hình kinh tế hoạt động huy động vốn bắt đầu chậm lại. Tính đến cuối năm 2011, huy động vốn tăng 9.89% so với năm 2010, bình quân mỗi tháng tăng 0.84% trong khi tỷ lệ này của năm 2010 là 3.02%). Năm 2011 được xem là một năm diễn biến rất phức tạp của hoạt động huy động vốn, ngay từ quý I/2011 đã có những biến động không ngừng. Cụ thể, ngay từ tháng 1/2011 tiền gửi giảm mạnh so với 12/2010 tương ứng giảm 2.46%, trong đó tiền

gửi VND giảm 4.12% và tiền gửi ngoại tệ tăng 4.43%. Nhưng đến tháng 2/2011 thì thị trường huy động vốn lại bắt đầu khởi sắc trở lại, tổng tiền gửi của các TCTD tăng mạnh 5.79% so với tháng 1/2011. Bắt đầu từ tháng 2/2011 đến hết tháng 6/2011 tổng tiền gửi tại các TCTD tăng nhẹ tương ứng như sau: 5/2011 tăng 0.56% (so với tháng 4/2011), 6/2011 tăng 1.04% (so với tháng 5/2011). Kết thúc quý II, thị trường huy động vốn bắt đầu chuyển sang một giai đoạn mới, tổng tiền gửi tại hệ thống NHTM giảm liên tục, đặc biệt là tiền gửi VND giảm mạnh chủ yếu do tâm lý khách hàng thích nắm giữ vàng, ngoại tệ,... hơn tiền mặt. Cụ thể, tháng 7/2011 tổng tiền gửi giảm 0.25% (so với tháng 6/2011), tháng 9/2011 giảm 1.07% so với tháng 8/2011, tháng 10/2011 giảm 0.74% so với tháng trước, trong đó tiền gửi VND giảm 1.29% còn tiền gửi ngoại tệ tăng 1.73%. Tuy nhiên vào tháng 12/2011 thì thị trường huy động vốn đang dần tăng lên tương ứng với tăng 1.46% so với 11/2011, cả tiền gửi VND và ngoại tệ đều tăng tương ứng: 0.98% và 3.52%. Có thể nói năm 2011 là một trong những năm có mức tăng trưởng huy động vốn yếu nhất trong vòng 10 năm trở lại.

2.2.1. Xét theo cơ cấu đồng tiền

Để biết rõ về tình hình huy động vốn theo cơ cấu đồng tiền, ta cần phải tiến hành xem xét, phân tích và đánh giá các số liệu sau :

Bảng 2.1. Tình hình HDV theo cơ cấu đồng tiền 2007-2011

Đồng tiền Năm	Nội tệ (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng (%)	Ngoại tệ (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng (%)	Tổng VHĐ (tỷ đồng)
2007	850600	53,99	279700	41,05	1130300
2008	1032500	21,38	356000	27,28	1388500
2009	1342900	30,07	460500	29,35	1803400
2010	1900000	41	557000	20,95	2457000
2011	2086000	9,8	614000	10,23	2700000

Nguồn: www.sbv.gov.vn

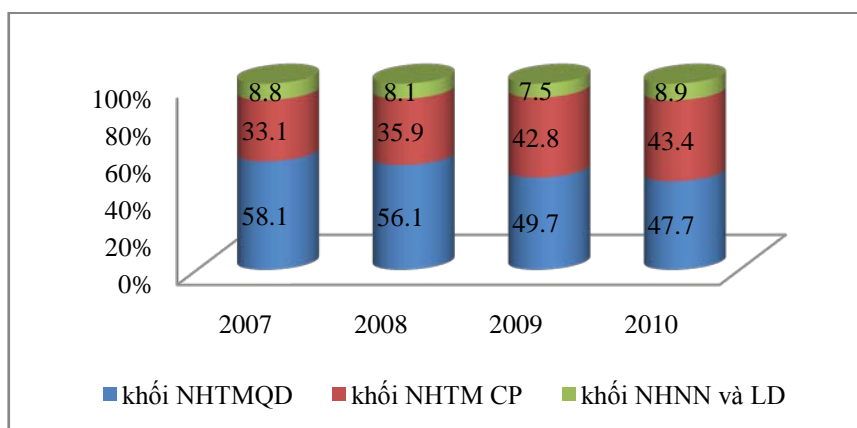
Qua việc phân tích số liệu cho thấy giai đoạn từ năm 2007-2010 tốc độ tăng trưởng của tiền gửi VND tương đối cao và chiếm tỷ trọng cao hơn so với tiền gửi ngoại tệ.

Năm 2007, huy động vốn bằng VND tăng 53.99%, tăng mạnh so với mức 41.15% của năm 2006, huy động bằng ngoại tệ đạt 29.66% tăng so với mức 25.31% của năm 2006. Đến năm 2008 tốc độ tăng trưởng của toàn hệ thống bị giảm sút nhiều so với năm 2007, tương ứng tốc độ tăng trưởng của huy động vốn bằng VND cũng giảm mạnh so với năm 2007 chỉ đạt 21.38%, trong khi đó huy động vốn bằng ngoại tệ giảm nhẹ hơn với mức tăng 27.28%. Năm 2009 hoạt động huy động vốn bắt đầu có tiến triển hơn so với năm 2008, Huy động vốn của hệ thống ngân hàng tăng 29.88%, cao hơn so với mức 22.84% của năm 2008. Trong đó, huy động vốn bằng VND tăng 30.07% (năm 2008: tăng 21.38%), huy động bằng ngoại tệ tăng 29.29% (năm 2008: tăng 27.74%). Năm 2010, hoạt động huy động vốn khởi sắc tăng 36.24% cao hơn năm 2009, tương ứng tiền gửi VND tăng 41%, tiền gửi ngoại tệ tăng 20.95%. Theo thống kê huy động vốn VND có tốc độ tăng trưởng nhanh dần kể từ tháng 2/2010, đến tháng 6/2010 thì đạt tốc độ tăng là 6.47%, và cao nhất vào tháng 12/2010 đạt 6.89%. Trong khi đó huy động vốn ngoại tệ vẫn giảm liên tiếp trong 8 tháng đầu năm so với tháng liền trước, cho đến tháng 9, vốn ngoại tệ mới có xu hướng tăng trưởng khá (tăng 3.49% trong tháng 10/2010, 5.67% trong tháng 11/2010, và 4.7% trong tháng 12 so với tháng liền trước) do nguồn thu từ ngoại tệ, đặc biệt là xuất nhập khẩu cao.

2.2.2. Xét theo các nhóm TCTD

Việc HĐV trong nền kinh tế của các NHTMCP trong hệ thống TCTD Việt Nam khác nhau về tỷ trọng cũng như đặc điểm, để biết những đặc điểm này ta phân tích bảng thống kê sau:

Biểu đồ 2.9. tình hình huy động vốn xét theo các TCTD



Nguồn: www.sbv.gov.vn

- Khối NHTMQD

Các NHTMQD là các NH thuộc sở hữu của Nhà nước hoặc đã được cổ phần hóa một phần nhưng chủ sở hữu chính vẫn là Nhà nước. Hầu hết các NH trong khối này đều có lợi thế về qui mô vốn, khách hàng truyền thống của khối này là các Tổng công ty nhà nước. Thị phần huy động cũng sụt giảm từ 58.1% xuống 47.7% trong giai đoạn 2007 – 2010.

- Khối NHTMCP

Khối NHTMCP có hoạt động linh hoạt và dần chiếm lĩnh thị phần của khối NHTMQD: Các NHTMCP có cơ cấu cổ đông đa dạng hơn các NHTMQD, tập trung vào hoạt động cho vay và huy động các DN vừa và nhỏ và hoạt động ngân hàng bán lẻ. Thị phần của khối này tăng nhanh trong những năm gần đây do chiếm lĩnh được từ khối NHTMQD, chiếm 43.4% thị phần huy động vốn của toàn ngành trong năm 2010 .

- Khối NHNN và liên doanh

Khối NHNN và liên doanh có những động thái tích cực nhằm thâm nhập sâu hơn vào thị trường Việt Nam: Thế mạnh của khối NH này là mảng ngân hàng bán lẻ với chất lượng dịch vụ vượt trội và sản phẩm cung cấp đa dạng hơn so với các NHTM trong nước. Đây cũng là mảng thị trường còn nhiều tiềm năng phát triển mà các NH trong nước chưa khai thác được. Trong thời gian vừa qua, các NH lớn như HSBC, Citibank (Citi), ANZ, Standard Chartered (S.C) và Deutsche Bank đều không ngừng mở rộng hoạt động của mình. Citi và S.C chính thức triển khai hoạt động ngân hàng bán lẻ tại Hà Nội vào tháng 10/2010, trong khi HSBC khai trương 2 chi nhánh mới tại Đà Nẵng và Cần Thơ trong T9.2010. Một loạt các chi nhánh NHNN khác như Huanan, Chinatrust và Mizuho cũng tăng mạnh vốn được cấp vào thời điểm cuối năm 2010. Ngoài ra, một vài NHNN và LD vẫn đang nắm giữ cổ phần tại các NHTM trong nước. Thị phần của khối NHNN và liên doanh không có nhiều biến động, đặc biệt là thị phần huy động do các NHNN và LD bị hạn chế về huy động vốn trên mức vốn được cấp. Thị phần huy động của nhóm NH này trong 2010 lần lượt là 8.9% .Mặc dù bắt đầu từ năm 2011, hạn chế về huy động tiền gửi được xóa bỏ nhưng khối NH này sẽ cần một thời gian nhất định để có thể thay đổi miếng bánh thị phần do về tương quan qui mô mạng lưới của các NHNN và LD vẫn còn rất nhỏ so với các NHTM trong nước.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của từng khối qua các năm khác nhau. Năm 2007, tăng trưởng huy động vốn của khối ngân hàng cổ phần, NHNN và liên doanh mạnh nhất, đạt 101.85%, trong khi đó huy động vốn của khối NHTMQD chỉ đạt tốc độ tăng 24.45%. Đến năm 2008, huy động vốn của khối NHTMNN tăng 18.78%, của khối NHTMCP, NHNN và LD tăng 29.92%. Đến năm 2010, huy động vốn của các khối NHTM có sự phân biệt rõ rệt, tăng mạnh tại khối các NHTMCP, trong khi chỉ tăng khá tại khối NHNN, NHNN và LD. Tính đến cuối năm 2010, tốc độ tăng trưởng của nhóm NHTMCP đạt 53.98% nhóm NHTMNN đạt 26.12%, nhóm các NHNN và LD đạt 19.9%.

2.2.3. Xét theo tính chất kỳ hạn

Vốn huy động phân theo tiêu chí này gồm có:

- Tiền gửi không kỳ hạn
- Tiền gửi có kỳ hạn, bao gồm các kỳ hạn: ngắn hạn (dưới 12 tháng), trung hạn (12 tháng- 24 tháng), và dài hạn (trên 24 tháng).

Để tìm hiểu về tình hình huy động vốn theo kỳ hạn này chúng ta sẽ tiến hành điều tra và phân tích số liệu của các ngân hàng tiêu biểu trong giai đoạn 2009 -2011 như: VCB, SCB, MB. Từ đó rút ra cái nhìn tổng quát cho ngành ngân hàng nói chung.

Bảng 2.2. Kết quả huy động vốn của Vietcombank theo tính chất kỳ hạn

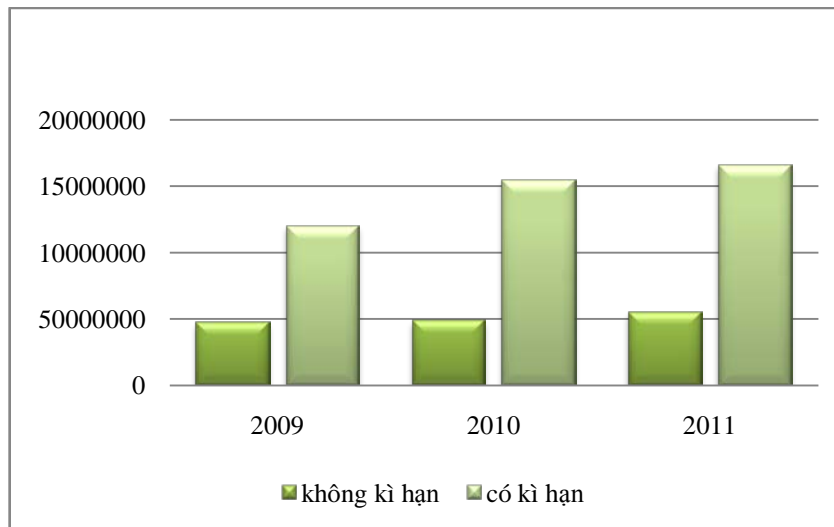
(ĐVT: triệu đồng)

Khoản mục	2009		2010		2011		CHÉNH ỆCHL 2010/2009		CHÉNH ỆCHL 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ (%)	Số tiền	Tốc độ (%)
Không kỳ hạn	47256093	28.27	48693603	23.93	55075184	24.26	1437510	2.95	6381581	11.59
Có kỳ hạn	119925505	71.73	154776452	76.07	165959270	75.74	34850947	22.52	11182818	6.74
Tổng NV	167181598	100	203470055	100	227016854	100	36288457	21.7	23546799	10.37

Nguồn: báo cáo thường niên VCB 2009-2011

Biểu đồ 2.10. Kết quả huy động vốn của Vietcombank theo tính chất kỳ hạn

(ĐVT: Triệu đồng)



Nguồn: báo cáo thường niên VCB 2009-2011

Qua bảng số liệu thống kê cho ta thấy, qua các năm nguồn vốn huy động theo kỳ hạn không tăng đáng kể. Trong đó, tỷ trọng của nguồn vốn không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn so với có kỳ hạn. Qua các năm tỷ trọng này cũng giảm dần: năm 2009 chiếm 28.27% tổng nguồn vốn, đến năm 2010 chỉ còn gần 23.93%, năm 2011 tăng lên 24.46%. Năm 2011, nguồn vốn không kỳ hạn tăng mạnh, cụ thể nếu năm 2010 chỉ tăng tuyệt đối 1437510 (triệu đồng) tương ứng 2.95% thì đến năm 2011 tăng mạnh lên gần 12%. Việc tăng trưởng tiền gửi không kỳ hạn mạnh cho thấy ngân hàng hoạt động rất tốt các dịch vụ về hoạt động thanh toán của khách hàng.

Bên cạnh đó thì nguồn vốn có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao và tương đối ổn định. Đây là loại tiền gửi có kỳ hạn dài với mục đích chủ yếu của khách hàng là sinh lợi trên số tiền nhàn rỗi. Tổng nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm trên 70% (2009: 71.73%, 76.07, 75.74), và có tốc độ tăng trưởng cao năm 2010 đạt 22.52%, tuy nhiên đến năm 2011 trước ảnh hưởng của tình hình kinh tế, và lòng tin của người dân, tốc độ tăng trưởng bị giảm mạnh chỉ còn 6.76%.

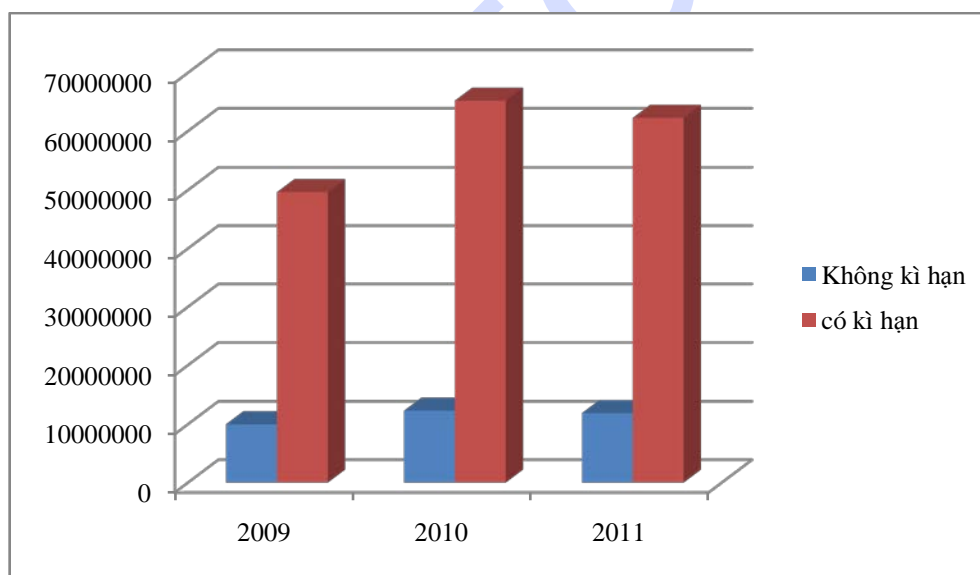
Bảng 2.3. Kết quả huy động vốn của Sacombank theo tính chất kỳ hạn

(ĐVT: triệu đồng)

KHOAN MỤC	2009		2010		2011		CHÉNH ỆCH L 2010/2009		CHÉNH ỆCH 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ (%)	Số tiền	Tốc độ (%)
Không kỳ hạn	9998578	16.76	12311910	15.88	11901988	16.04	2313332	18.79	-409922	-3.44
Có kỳ hạn	49645081	83.24	65210823	84.12	62265282	83.96	15565742	23.87	-2945541	-4.73
Tổng NV	59643659	100	77522733	100	74176270	100	17879074	23.06	-3346463	-4.51

Nguồn: báo cáo thường niên SCB 2009-2011

Biểu đồ 2.11. Kết quả huy động vốn của Sacombank theo tính chất kỳ hạn



Nguồn: báo cáo thường niên Sacombank 2009-2011

Qua bảng số liệu của ngân hàng Sacombank trong 3 năm vừa qua, ta cũng thấy được phần nào những điểm chung của các ngân hàng thương mại. Chính là tỷ trọng của nguồn vốn theo kỳ hạn luôn chiếm cao hơn so với nguồn vốn không kỳ hạn. Tổng nguồn vốn có kỳ hạn của Sacombank chiếm trên 80% của tổng nguồn vốn, cụ thể năm 2009: 83.24%, 2010 tăng lên 84.12%, 2011: 83.96%. Tốc độ tăng trưởng lại bất ổn: 2010 tăng 23.87% so với năm 2009, tuy nhiên đến năm 2011 giảm mạnh -4.73%, tương ứng giảm hơn 2.9 (tỷ đồng). Không chỉ nguồn

vốn có kì hạn, mà nguồn vốn không kì hạn cũng vậy. Chiếm một tỷ trọng thấp so với nguồn vốn có kì hạn, dưới 20% (2009: 16.76%. 2010: 15.88%, và 2011: 18.79%), trong năm 2010 tốc độ tăng trưởng tăng 18.79% tuy nhiên đến 2010 cũng giảm -3.44%.

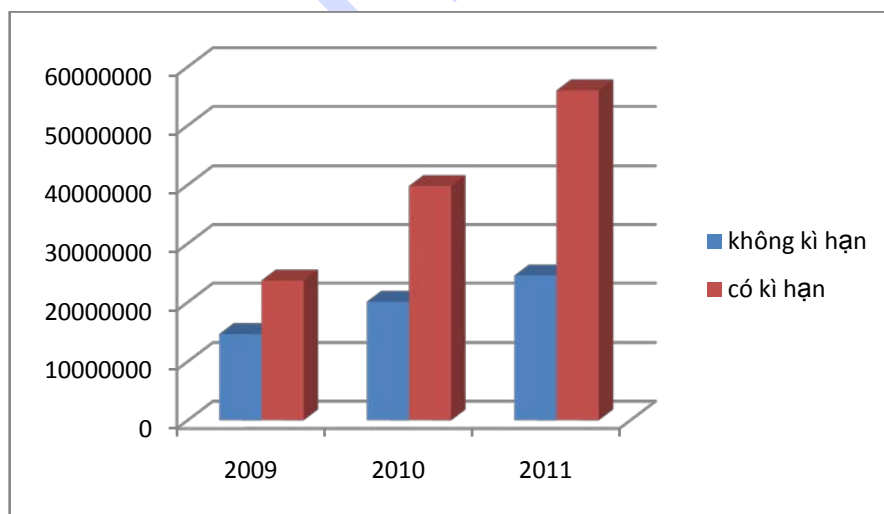
Bảng 2.4. Kết quả huy động vốn của Militarybank theo tính chất kỳ hạn

(ĐVT: triệu đồng)

KHOAN MỤC	2009		2010		2011		CHÉNH ỆCHL 2010/2009		CHÉNH ỆCHL 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ (%)	Số tiền	Tốc độ (%)
Không kỳ hạn	14567183	38.05	20087076	33.54	24546997	30.47	5519893	27.5	4459921	18.17
Có kỳ hạn	23710207	61.95	39809078	66.46	56001675	69.53	16098871	40.44	16192597	28.91
Tổng NV	38277390	100	59896154	100	80548672	100	21618764	36.1	20682518	25.68

Nguồn: báo cáo thường niên MB 2009-2011

Biểu đồ 2.12. Kết quả huy động vốn của Militarybank theo tính chất kỳ hạn



Nguồn: báo cáo thường niên MB 2009-2011

So với Vietcombank và Sacombank, thì tình hình huy động vốn của Militarybank cũng có những nét tương đồng với nhau. Nguồn vốn không kì hạn của MB tương đối cao. Chiếm tỷ trọng trên 30% trong tổng nguồn vốn, tuy nhiên dưới tác động của nền kinh tế thì nguồn vốn này cũng chịu những điểm chung: nếu 2010 tốc độ tăng trưởng đạt 27.5%, thì đến năm 2011 cũng giảm mạnh chỉ còn 18.17%. Còn đối với nguồn vốn có kì hạn cũng vậy, chiếm tỷ trọng trên 60% trong tổng nguồn vốn (2009: 61.95%, 2010: 66.46%, 2011: 69.53%), và cũng chịu sự tác động chung của nền kinh tế năm 2011, khi tốc độ tăng trưởng chỉ 28.9% giảm mạnh so với năm 2010 (tốc độ tăng trưởng đạt 40.44%).

Tóm lại, qua việc thống kê và phân tích tình hình huy động vốn theo kì hạn của 3 ngân hàng trên giúp ta nhìn thấy được những điểm chung của ngành ngân hàng trong 3 năm gần đây. Từ đó rút ra những kết luận như sau:

- Đối với nguồn vốn không kì hạn.

Nguồn vốn này chủ yếu là của các tổ chức kinh tế dùng trong thanh toán, và tài khoản của các cá nhân có nhu cầu sử dụng thường xuyên. Đây là loại tiền gửi không ổn định, nên không thể chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn này, và lãi suất loại tiền gửi này thường rất thấp. Trong vòng 3 năm tỷ lệ tăng giảm không đáng kể, chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn của các ngân hàng. Tuy nhiên, việc huy động nguồn vốn này cao thể hiện các khâu thanh toán của ngân hàng phát triển tốt. Có một điều chung chính là năm 2011, tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn này tăng nhưng giảm ít hơn so với nguồn vốn có kì hạn. Điều này cho thấy, mặc dù tổng huy động vốn có giảm nhưng các nhu cầu về thanh toán hằng ngày của khách hàng vẫn ổn định, và các nghiệp vụ về thanh toán của các ngân hàng ngày càng phát triển.

- Đối với nguồn vốn có kì hạn:

Đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu vốn theo kỳ hạn. Là loại tiền gửi có kỳ hạn dài với mục đích chủ yếu của khách hàng là sinh lợi trên số tiền nhàn rỗi, cung cấp nguồn vốn lâu dài và ổn định cho hoạt động của ngân hàng. Chính vì chiếm tỷ trọng lớn nên trước sự tác động của môi trường thì nguồn vốn này cũng có thay đổi lớn, năm 2010 tốc độ tăng trưởng khá cao nhưng đến năm 2011: kinh tế lạm phát, chi tiêu của người dân bị cắt giảm, tâm lý chuyển đổi từ tiền mặt sang các loại khác như vàng, USD,... đã làm cho nguồn vốn này bị giảm mạnh. Đây là một trong

những vấn đề rất khó khăn đối với ngành ngân hàng, bởi lẽ không ổn định được nguồn vốn có kì hạn thì các ngân hàng rất khó khăn trong việc chủ động nguồn vốn, vòng quay tiền mặt và khả năng thanh khoản của mình.

2.2.4. Xét theo thành phần kinh tế

Các thành phần kinh tế trong xã hội là một trong những yếu tố quan trọng trong hoạt động huy động vốn của hệ thống ngân hàng, là chủ thể chủ yếu gửi tiền vào ngân hàng. Việc phân tích, xác định kết quả cũng như các yếu tố, nguyên nhân tác động đến các thành phần này sẽ giúp cho các ngân hàng xác định được những giải pháp phù hợp để nâng cao nguồn vốn huy động trong nền kinh tế.

Bảng 2.5. Kết quả hình động vốn theo TPKT của Vietcombank

ĐVT: tỷ đồng

Năm	2009		2010		2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ (%)	Số tiền	Tốc độ (%)
Các khoản mục										
Cá nhân	76965	46	98880	48.6	121586	53.6	21915	28.47	22706	22.96
Các TCKT	90216	54	104590	51.4	105430	46.4	14374	15.93	840	0.8
Tổng nguồn vốn	167181	100	203470	100	227016	100	36289	21.7	23546	11.57

Nguồn: báo cáo thường niên VCB 2009-2011

Theo bảng số liệu tình hình huy động vốn theo thành phần kinh tế của VCB, ta thấy trong khoản thời gian 2009-2010 các TCKT chiếm tỷ trọng cao, trên 50% trong tổng nguồn vốn (2009: 54%, 2010: 51.4%). Tuy nhiên, tỷ trọng này cao nhưng không ổn định và tiếp tục giảm mạnh trong năm 2011 chỉ chiếm 46.4%, đạt tốc độ tăng trưởng 0.8% so với năm 2010. Trong khi đó tỷ trọng tiền gửi của cá nhân ngày càng tăng, nếu như năm 2009 chỉ chiếm tỷ trọng 46% trong tổng nguồn vốn thì đến năm 2011 đã tăng lên đến 53.6%, và luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao qua các năm: năm 2010 tăng 28.47% so với năm 2009, năm 2011 tăng 22.96% so với năm 2010. Điều này cho thấy cơ cấu nguồn vốn huy động đang có xu hướng

dịch chuyển dần sang khu vực dân cư và cá nhân_ đây chính là một nguồn vốn ổn định và màu mỡ cho các ngân hàng.

Bảng 2.6. Kết quả hình động vốn theo TPKT của Militarybank

Năm	2009		2010		2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch I 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ (%)		Tốc độ (%)
Các khoản mục										
Cá nhân	15192	39.69	23438	39.13	59015	73.27	8246	54.28	35577	151.79
Các TCKT	23085	60.31	36458	60.87	21533	26.73	13373	57.93	-14925	-40.94
Tổng nguồn vốn	38277	100	59896	100	80548	100	21619	56.48	20652	34.48

Nguồn: báo cáo thường niên MB 2009-2011

Theo tình hình thống kê của MB cũng cho thấy, nếu như tỷ trọng nguồn vốn của TCKT rất cao trong năm 2009, 2010 lần lượt chiếm 60.31%, 60.87% thì đến năm 2011 tỷ trọng này cũng sụt giảm một cách đáng kể chỉ chiếm 26.73%, tốc độ tăng trưởng giảm 40.94% so với năm 2010 tương ứng với giảm 14925 tỷ đồng. Trong khi đó, thì tỷ trọng của cá nhân ngày càng tăng nhanh chóng, năm 2010 tăng 54.28% so với năm 2009, chiếm 39.13%, đến năm 2011 tăng trưởng với tốc độ rất cao với 151.79%, tương ứng tăng 35577 tỷ đồng. Như vậy, tổng nguồn vốn huy động năm 2011 tăng lên là nhờ vào sự đóng góp mạnh từ dân cư, cá nhân trong nền kinh tế.

+ Nhận xét

Tóm lại, dựa trên phân tích tình hình của một số ngân hàng, và những số liệu thống kê của ngành trong thời gian qua ta có thể rút kết một số điểm sau:

- Tỷ trọng nguồn vốn của TCKT giảm do một số nguyên nhân sau:

- Thị trường chứng khoán sụt giảm, giá cổ phiếu trên thị trường OTC xuống quá thấp, hàng loạt nhà đầu tư thua lỗ, thụt vốn. Bởi vậy tiền của các nhà đầu tư gửi tại ngân hàng thương mại cũng sụt giảm theo. Bên cạnh đó số dư trên tài khoản của nhà đầu tư tại các công ty chứng khoán cũng giảm, đồng thời hàng loạt công ty chứng

khoản bị thua lỗ trong nhiều danh mục đầu tư trong năm 2011. Hai nhân tố này làm giảm số dư tiền gửi của công ty chứng khoán tại các ngân hàng thương mại.

- Thị trường chứng khoán sụt giảm, thị trường bất động sản chững lại, giá hạ nhưng cũng rất ít giao dịch. Chứng khoán và bất động sản không bán được, tiền không trở lại với nhà đầu tư, tất nhiên tiền sẽ không còn để gửi vào ngân hàng.

- Riêng bộ phận tiền gửi dân cư trong năm qua liên tục tăng và đạt tốc độ tăng trưởng cao (năm 2011 tăng 11.84% so với năm 2010) do lãi suất tiền gửi hấp dẫn, là kênh đầu tư an toàn và hấp dẫn so với chứng khoán, vàng, bất động sản,...

Nhìn tình hình tổng quan của nền kinh tế có thể nói hoạt động huy động vốn của hệ thống ngân hàng đang ngày càng tiến triển, bởi lẽ một số vốn lớn từ người dân đã được huy động vào ngân hàng, giúp cho hoạt động thanh khoản của hệ thống ngân hàng ngày càng ổn định.

2.3. Đánh giá

2.3.1. Ưu điểm

Ngân hàng thương mại trong những năm gần đây ngày càng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, từ tiết kiệm các kỳ hạn đến kỳ phiếu, trái phiếu, vô danh, ghi danh, chứng chỉ tiền gửi, đến các hình thức rút gốc, rút lãi linh hoạt cộng với các chương trình khuyến mãi, dự thưởng,

Khoản mục tiền gửi không kỳ hạn và ngắn hạn, tiền gửi thanh toán, tiền gửi của tổ chức trong danh mục nguồn vốn của các NHTM được thực hiện một cách bài bản, có chiến lược rõ ràng và tổ chức chặt chẽ. Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng gia tăng vì việc thanh toán không dùng tiền mặt ở nước ta ngày càng phổ biến. Tuy việc sử dụng vốn trong loại vốn này không cao, và thường biến động nhưng đây là loại huy động với lãi suất thấp, góp phần làm giảm bình quân lãi suất đầu vào, chi phí huy động vốn thấp.

Với quá trình ứng dụng hiện đại hóa công nghệ ngân hàng với các NHTM đã mang lại cho khách hàng đã giúp cho khách hàng có nhiều tiện ích. Nổi bật nhất là dịch vụ thanh toán và dịch vụ liên quan kèm theo hoạt động huy động vốn. Trong đó hình thức chuyển tiền điện tử, thanh toán trực tuyến, thanh toán thẻ,... là kết quả của quá

trình hiện đại hóa hoạt động ngân hàng. Vì vậy, hoạt động huy động vốn của NHTM ngày càng có hiệu quả.

Các NHTM đang phát triển nhiều loại hình dịch vụ mới, cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ cho khách hàng và nền kinh tế, theo đó hoạt động HĐV ngày càng đa dạng. Các NHTM không ngừng hoạt động và nâng cao các dịch vụ truyền thống: hoạt động huy động vốn, hoạt động kinh doanh ngoại hối, các hoạt động kinh doanh khác. Đồng thời, phát triển thêm các dịch vụ mới mang đặc điểm của ngân hàng điện tử: dịch vụ chuyển tiền điện tử, Internet banking, Phone banking, dịch vụ thanh toán bằng điện thoại di động, dịch vụ đầu tư và tư vấn tài chính, dịch vụ quyền lựa chọn tiền tệ, những dịch vụ này đang ngày càng được khách hàng ưu chuộng.

Hoạt động dịch vụ của các NHTM mang lại hiệu quả kinh tế cao: hiệu quả mà các NHTM mang lại cho khách hàng và nền kinh tế là rất lớn, đáp ứng nhu cầu vốn, thanh toán, phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và nền kinh tế. Đặc biệt, hoạt động dịch vụ thanh toán, với khả năng ứng dụng công nghệ hiện đại cao cho ra nhiều sản phẩm tiện ích mang lại lợi ích to lớn nhờ tính chất nhanh chóng, an toàn, bảo mật, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn của khách hàng, của nền kinh tế được liên tục và nhanh chóng, mang lại hiệu quả kinh tế nhằm giảm chi phí và thời gian thanh toán.

2.3.2. Nhược điểm

Tình hình huy động vốn của ngân hàng tuy có phát triển nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số nhược điểm, dẫn đến việc xuất hiện một số vấn đề khó khăn nhất định.

- Sau khi ngân hàng Nhà nước (NHNN) áp trần lãi suất huy động VND, làm tình hình thanh khoản tại các NHTM nhỏ ngày càng trở nên nghiêm trọng. Dòng tiền gửi tiết kiệm đã ít nhiều chảy sang các NHTM lớn vốn được coi là an toàn hơn. Tiếp đến, tiền gửi uỷ thác bị chặn đứng, các NHTM thay nhau rút tiền gửi về thông qua các công ty con. Nhiều người gửi tiền đã chia nhỏ khoản tiền của mình ra gửi tại nhiều NHTM khác nhau, do lo ngại luật Bảo hiểm tiền gửi chỉ bảo đảm cho các khoản nhỏ hơn hoặc 50 triệu đồng. Điều này không những khiến dòng tiền càng bất ổn mà còn khiến chi phí huy động tăng lên đáng kể.

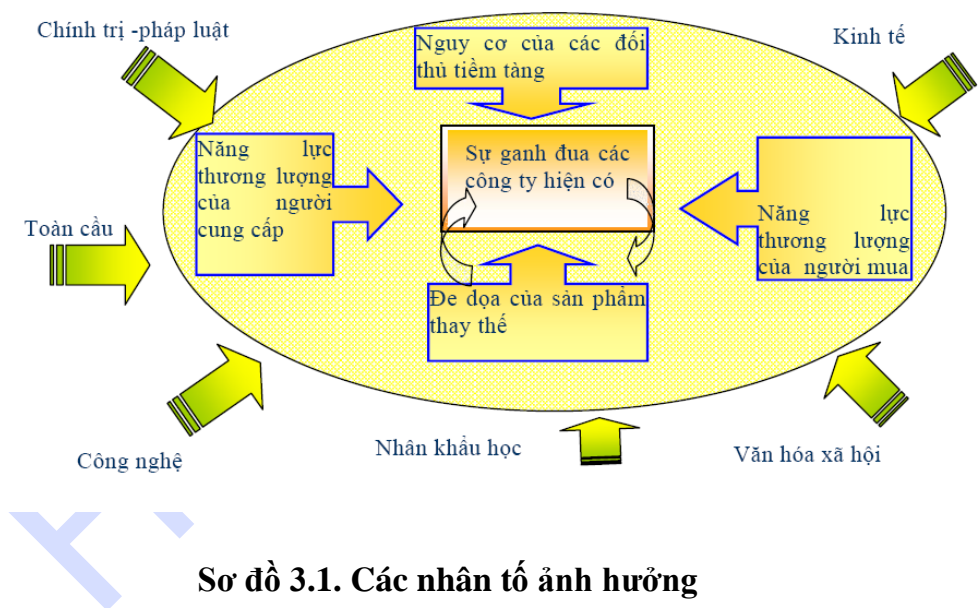
- Các NHTM nhỏ tất yếu phải tìm mọi phương cách để có thể huy động được vốn. Với việc NHNN mạnh tay trừng phạt các NHTM vượt trần, một số NHTM đã phải vay ngược lại từ phía các doanh nghiệp với tài sản đảm bảo là các giấy tờ có giá (trái phiếu). Cái giá cho việc đi vay này không hề rẻ, vì các công ty tài chính rùng rinh tiền cho các NHTM vay thường định giá giấy tờ có giá của các NHTM chỉ ở mức 50 – 60%, thậm chí 30% giá trị thực.
- Đỉnh điểm cho hoạt động huy động vốn bằng mọi phương cách là việc các NHTM đồng loạt hâm nóng lãi suất huy động vàng và một loạt các ngoại tệ "ngoài USD". Hành động này được coi là khá khôn khéo vì tránh được trần lãi suất cho VND và trần cho USD. Nó cũng giúp cho các NHTM đa dạng được nguồn tiền huy động. Tuy nhiên, do mục đích chính là thanh khoản nên các NHTM sẽ khó tránh khỏi rủi ro về tỷ giá, vì hầu hết các NHTM nhỏ đều thiếu kinh nghiệm trong quản lý các tỷ giá ngoại tệ ngoài USD.
- Mục đích cuối cùng của các NHTM trong việc đẩy mạnh lãi suất huy động vàng và các loại ngoại tệ ngoài USD thực chất vẫn là huy động nguồn VND. Có hai cách để các NHTM chuyển nguồn huy động các ngoại tệ này thành VND. Cách thứ nhất là các NHTM bán các ngoại tệ này để có tiền đồng. Hay nói cách khác, NHTM sẽ tạm thời âm trạng thái ngoại tệ ngoài USD và sẽ chịu rủi ro về biến động tỷ giá. Bởi khi người gửi tiền rút tiền, các NHTM sẽ phải mua lại ngoại tệ đã bán trước đó trả cho người gửi tiền theo "tỷ giá tại thời điểm mua". Cách thứ hai là đem thế chấp ở các NHTM lớn để vay trên thị trường liên ngân hàng. Tuy cách này giúp các NHTM giảm căng thẳng thanh khoản tránh được rủi ro tỷ giá nhưng lại phải trả một khoản lãi suất khá lớn lên đến 15 – 16%/năm trong thời gian gần đây trên thị trường liên ngân hàng.
- Tỷ giá ngoại tệ khác so với tiền VND thông thường được các NHTM tính toán thông qua tỷ giá USD/VND. Tỷ giá của một đồng ngoại tệ so với VND sẽ bị phụ thuộc vào cả tỷ giá của ngoại tệ đó so với đồng USD trên thị trường quốc tế và tỷ giá USD/VND tại Việt Nam. Hiện tại, các NHTM đang có lý do để yên tâm vì NHNN cam kết đến cuối năm giữ tỷ giá USD/VND sẽ tăng không quá 1%. Nhưng tỷ giá các ngoại tệ khác so với USD trên thị trường quốc tế lại đang biến động hết

sức thất thường. Có thể dễ dàng nhận thấy sự biến động rất mạnh của các ngoại tệ trong giai đoạn bất ổn gần đây. Tỷ giá EUR/USD giảm gần 10% chỉ trong tháng 9/2011 từ mức 1,4548 ngày 29.8.2011 về mức 1,3173 ngày 3.10.2011, hay như tỷ giá USD/JPY tăng hơn 5% từ mức 75,56 lên mức 79,52 trong ngày 31.10.2011. Giá vàng cũng có những bước nhảy ngoạn mục khi chỉ trong bốn phiên giao dịch đã giảm từ mức 1.816 USD/ounce ngày 21.9.2011 còn 1.532 USD/ounce ngày 26.9.2011. Điều này có nguồn gốc từ cuộc khủng hoảng nợ lan rộng tại châu Âu, sự hồi phục chậm chạp của kinh tế Mỹ, và nguy cơ nền kinh tế Trung Quốc khó có thể hạ cánh an toàn. Nhiều quốc gia như Nhật Bản đã buộc can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối khiến tỷ giá biến động thất thường, thậm chí Thụy Sĩ còn bắt ngờ ấn định tỷ giá tối thiểu cho cặp tỷ giá EUR/CHF. Vì các loại ngoại tệ ngoài USD thường có biến động về tỷ giá lớn nên thông thường các NHTM chỉ chấp nhận huy động chúng với mức lãi suất thấp, thường dưới 1% tổng lượng tiền gửi. Những rủi ro về tỷ giá sẽ còn tăng lên gấp bội khi cam kết giữ vững tỷ giá USD/VND của NHNN không quá 1% sắp hết hạn. Vào thời điểm cuối năm 2011 và đầu 2012, đến thời điểm phải trả tiền cho người gửi, nếu các tỷ giá ngoại tệ và tỷ giá USD/VND có những biến động bất lợi thì các ngân hàng sẽ lại lâm vào hoàn cảnh hết sức khó khăn.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại

3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại

Các yếu tố môi trường có tác động to lớn đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp nói chung, và quá trình hoạch định các giải pháp chiến lược nói riêng. Một giải pháp được lựa chọn phải được hoạch định trên cơ sở các yếu tố môi trường đã được nghiên cứu. Môi trường của tổ chức bao gồm: môi trường vĩ mô, và môi trường vi mô. Các yếu tố này dù thuộc bên ngoài hay bên trong doanh nghiệp, nhà quản trị đều không thể kiểm soát hết được nhưng nó lại có tác động lớn đến hoạt động và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.



Sơ đồ 3.1. Các nhân tố ảnh hưởng

3.1.1. Môi trường vĩ mô

3.1.1.1. Yếu tố chính trị - pháp luật

Hoạt động huy động vốn nói chung và huy động vốn của ngành ngân hàng nói riêng luôn gắn với môi trường kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là môi trường kinh tế và pháp lý. Ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh đặc biệt chịu tác động bởi nhiều chính sách, các qui định của Chính phủ và của NHTW. Thay đổi chính sách của nhà nước, của NHTW về tài chính, tiền tệ, tín dụng, lãi suất sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như khả năng thu hút vốn của NHTM. Sự ổn định về chính trị hay chính

sách ngoại giao cũng tác động đến quan hệ nguồn vốn của một ngân hàng với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

- Theo quy định tại Nghị định 141/NĐ -CP ngày 22/11/2006 của Chính phủ về ban hành danh mục vốn pháp định của các tổ chức tín dụng và văn bản số 3417/NHNN-TTGSNH (10/05/2010), Tổ chức tín dụng sẽ bị chấm dứt tư cách pháp nhân, nếu không có phương án đảm bảo mức vốn pháp định: Với các ngân hàng thương mại, mức vốn pháp định áp dụng cho đến năm 2010 là 3.000 tỷ đồng; chi nhánh ngân hàng nước ngoài là 15 triệu USD; với ngân hàng chính sách, ngân hàng phát triển là 5.000 tỷ đồng; ngân hàng đầu tư, ngân hàng hợp tác và quỹ tín dụng nhân dân Trung ương là 3.000 tỷ đồng; với công ty tài chính là 500 tỷ đồng; công ty cho thuê tài chính là 150 tỷ đồng. Điều này cho thấy hệ thống rào cản của ngành ngân hàng hiện nay rất khó, vì thế phần nào giảm bớt nỗi lo về các đối thủ tiềm ẩn trong ngành.

- Ngày 13-2-2012, Thống đốc NHNN Việt Nam đã ban hành Chỉ thị 01 về việc thực hiện chính sách tiền tệ và bảo đảm hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả năm 2012. Trọng tâm tập trung vào những nội dung như sự đa dạng, cơ cấu các phương thức huy động vốn tại các TCTD; việc chấp hành trần lãi suất huy động; tính hợp lý giữa nguồn huy động vốn tại chỗ so với việc cho vay phát triển kinh tế địa phương; tính hợp lý về kỳ hạn và đồng tiền giữa huy động và cho vay; việc thực hiện chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng do Hội sở giao; việc chuyển dịch cơ cấu tín dụng sang lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, sản xuất hàng xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa...; việc hạn chế cho vay đối với các lĩnh vực không khuyến khích (cho vay đầu tư và kinh doanh chứng khoán, bất động sản, cho vay tiêu dùng); chất lượng tín dụng...

- Theo người đứng đầu Ngân hàng Nhà nước_ thống đốc Nguyễn Văn Bình, với mục tiêu khống chế lạm phát dưới 10%, cuối năm 2012, lãi suất huy động cũng dao động trong khoảng 10% một năm. Đến ngày 6/3, trong họp báo Chính phủ, ông lại tuyên bố mỗi quý có thể hạ 1% lãi suất để thực hiện mục tiêu về 10% vào cuối năm. Lần giảm lãi suất trong quý I/2012 diễn ra vào ngày 13/3 với mức giảm từ 14% về

13% một năm. Quý II, lãi suất đã hạ 2 lần, từ 13% về 12% vào ngày 11/4 và từ 12% về 11% vào ngày 28/5. Như vậy, nếu cuối tháng 6, lãi suất tiếp tục giảm từ 11% về 10%, thì trong quý II, lãi suất đã giảm tổng cộng 3%.

3.1.1.2. Môi trường Kinh tế

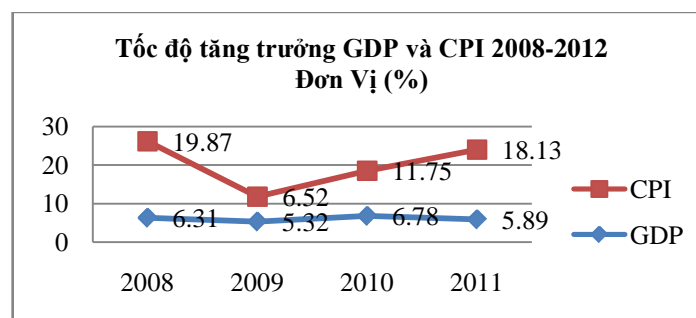
Việc huy động của ngân hàng bị các chỉ tiêu kinh tế như tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, thu nhập dự tính của người lao động, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sự ổn định vĩ mô của nền kinh tế... tác động trực tiếp.

- Các chỉ số kinh tế

Tuy tốc độ tăng GDP năm 2011 (5.89%) thấp hơn năm 2010 (6.78%) nhưng vẫn cao hơn năm 2009 (tăng 5.32%) là kết quả quan trọng trong bối cảnh kinh tế thế giới và khu vực có nhiều khó khăn, tốc độ tăng trưởng kinh tế nhiều nước chậm lại (GDP Trung Quốc 2011 tăng 9% so với 10.3% năm 2010).

Đồng thời, chỉ số giá tiêu dùng tăng cao: Tuy CPI các tháng cuối năm 2011 có xu hướng giảm dần nhưng tính chung cả năm 2011 thì chỉ số giá tiêu dùng vẫn tăng 18% so với năm 2010, đây là mức cao so với năm 2010 (+11.75%), năm 2009 (+6.52%). Lạm phát cao đã tác động xấu đối với sản xuất và đời sống dân cư. Thông qua chỉ số CPI cho thấy lòng tin vào giá trị đồng tiền của người dân ngày càng thấp, sức mua của đồng tiền giảm, khiến cho thu nhập thực tế của người dân giảm, họ phải thắt chặt chi tiêu, chuyển đổi các gói tiết kiệm của mình ra vàng, ngoại tệ để đảm bảo các giá trị là một hướng đi tất yếu.

Biểu đồ 3.1. Tốc độ tăng trưởng GDP và CPI 2008-2012

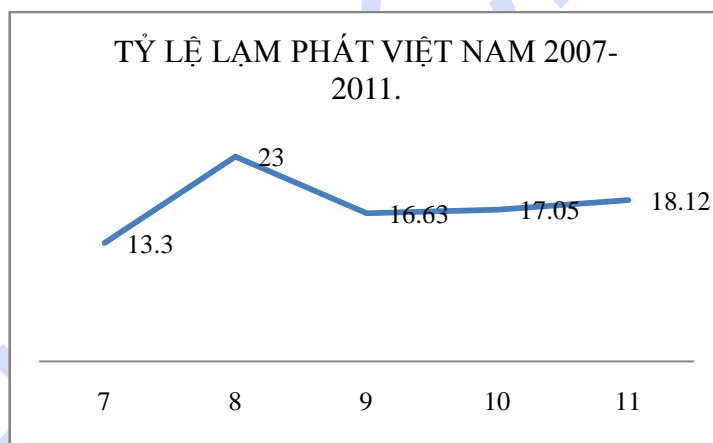


(Nguồn: Tổng cục thống kê).

- Tỷ lệ lạm phát:

Tình hình lạm phát của Việt Nam đang rất căng thẳng, thuộc top 4 trên thế giới, và dẫn đầu châu Á. Việc lạm phát tăng cao ảnh hưởng đến sự huy động vốn của doanh nghiệp cũng khó khăn: thị trường chứng khoán xuống dốc, doanh nghiệp không thể phát hành cổ phiếu để huy động vốn, vì thế phải vay ngân hàng với lãi suất cao, đồng thời lạm phát làm cho giá cả tăng cao, ảnh hưởng đến mức chi tiêu của người dân, giá cả tăng mạnh sẽ làm tăng chi phí sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế. Và với ngành ngân hàng thì yếu tố lạm phát là một trong những điều kiện vĩ mô quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động của các ngân hàng.

Biểu đồ 3.2. Tỷ lệ lạm phát Việt Nam 2007-2011



(Nguồn: tổng cục thống kê)

- Vấn đề Lãi suất:

Không thể phủ nhận vai trò của lãi suất trong điều chỉnh hành vi tiết kiệm – tiêu dùng của người dân, nhất là trong thời điểm lạm phát tăng cao. Việc cố kéo lãi suất cả huy động và cho vay trong thời gian vừa qua trong khi lạm phát tăng cao, cụ thể: trong khoảng thời gian 1 tháng trở lại đây, NHNN đã đưa ra 2 lần thay đổi lãi suất trần huy động. Ngày 13/3/2012, NHNN giảm lãi suất huy động 1% xuống còn 13%/năm, đến ngày 11/4/2012, lãi suất trần huy động lại được công bố giảm xuống còn 12%/năm. Việc cắt giảm lãi suất lần thứ hai được xem là khá bất ngờ, do vào tháng trước, Thống

độc NHNN đã nhận định, lãi suất sẽ chỉ được cắt giảm khoảng 1% mỗi quý, đã đẩy các NHTM vào thế buộc phải lách luật, khiến hiện tượng tiền tiết kiệm chạy lòng vòng từ ngân hàng này sang ngân hàng khác, gây bất ổn hệ thống, mất lòng tin ở người dân. Tuy nhiên việc hạ lãi suất này sẽ giúp các doanh nghiệp tiếp cận vốn vay dễ dàng hơn. Chính vì vậy, việc điều hành lãi suất của NHNN theo những quy định cụ thể nhưng phải đảm bảo được quy tắc: $\text{lạm phát} < \text{LSHĐV} < \text{LS cho vay} < \text{lợi nhuận bình quân của nền kinh tế}$.

Bên cạnh đó, Hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn, dẫn đến thua lỗ hoặc phá sản. Theo Tổng Cục thuế, đến 20-12-2011, cả nước có gần 49000 doanh nghiệp giải thể và ngừng hoạt động, chờ phá sản (tăng 22% so với cùng kỳ năm ngoái), trong đó Hà Nội có 3 000 doanh nghiệp, TP.Hồ Chí Minh trên 1600 doanh nghiệp.

Tóm lại, tình hình kinh tế nước ta đang trong thời kỳ khó khăn, các doanh nghiệp và cả người dân đều trong tình trạng phải thắt chặt chi tiêu. Chính vì vậy, để hoạt động huy động vốn phát triển đòi hỏi các ngân hàng cần có một cách nhìn tổng quát, toàn diện và những giải pháp tối ưu phù hợp với từng đối tượng trong xã hội.

3.1.1.3. Văn hóa – xã hội

Môi trường văn hoá như tâm lý, tập quán, thói quen sử dụng tiền của dân cư ảnh hưởng nhiều đến quyết định kinh tế của người có thu nhập về tiêu dùng và tiết kiệm, mức độ chấp nhận rủi ro khi gửi tiền vào các TCTD hay quyết định chi số tiền nhàn rỗi của họ đầu tư vào bất động sản, động sản, chứng khoán.

Thói quen sử dụng tiền mặt của người dân: Tiền mặt là một công cụ được ưa chuộng trong thanh toán và từ lâu đã trở thành thói quen khó thay đổi của người tiêu dùng và nhiều doanh nghiệp. Thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán hiện nay là lực cản lớn trong việc phát triển TTKDTM. Trong vài năm trở lại đây, các Ngân hàng Thương mại cổ phần (TMCP) trên cả nước đã tung nhiều sản phẩm dịch vụ nhằm hướng tới mục tiêu thanh toán không dùng tiền mặt như: internet banking; mobile banking, thanh toán thẻ qua POS (điểm chấp nhận thẻ)... nhưng theo điều tra thì 83%

thẻ ATM chỉ dùng để rút tiền mặt, theo tính toán của Hiệp hội thẻ ngân hàng VN, lượng tiền mặt được rút ra qua ATM mỗi năm khoảng 550 000 tỷ đồng. Thực tế cho thấy, việc sử dụng thẻ ATM để thanh toán tại các điểm bán hàng có đặt máy chấp nhận thẻ còn rất hạn chế. Hơn nữa, tỷ lệ thanh toán tiền mặt trong tổng phương tiện thanh toán ở Việt Nam còn tới 14% trong khi đó ở các nước trên thế giới vào khoảng từ 5-7%. Như vậy, so với các nước đây là một con số khá cao.

Thói quen tích trữ vàng, USD, bất động sản... tâm lý với một số tiền nếu hôm nay mua được một số lượng hàng nhất định, nhưng họ tiết kiệm và gửi tiền vào ngân hàng đến một lúc nào đó rút ra cộng với lãi suất thì chỉ còn được một phần của món hàng đó. Trong khi đó nếu họ mua vàng, ngoại tệ để tích trữ thì khi bán ra lại có thể trang trải đủ nhu cầu thậm chí còn dư. Chính vì thế vì sao người dân lại thích trữ vàng, ngoại tệ hơn gửi tiền vào ngân hàng.

Theo Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh công bố: "Hiện người dân Việt Nam đang sở hữu trên 1000 tấn vàng (khoảng 45 tỷ USD), tương đương bằng 45% GDP Việt Nam năm 2010". Việt Nam xếp vị trí khoảng thứ 5 thế giới về lượng vàng dự trữ.

Ngoài ra, ước đoán có đến hơn 5 tỷ đôla Mỹ đang nằm đâu đó trong túi cá nhân không được đưa vào lưu thông, bởi số tiền này không thể hiện ở bất cứ một tài khoản tiền gửi hay đầu tư nào...

3.1.1.4. Nhân khẩu học

Phân bố dân cư, thu nhập của người dân là một nguồn lực tiềm tàng có thể khai thác nhằm mở rộng qui mô huy động vốn của NHTM.

Dân số đông: 31/12/2009 dân số Việt Nam đã đạt gần 85.8 triệu người. Đồng thời nước ta đang ở thời kì “cơ cấu dân số vàng”, thời kỳ mà nhóm dân số trong độ tuổi lao động cao gần gấp đôi nhóm dân số trong độ tuổi phụ thuộc, cung cấp một lượng lao động đông cho XH, đồng thời tạo ra thu nhập nhiều hơn. Theo kết quả sơ bộ điều tra lao động, việc làm quý I năm 2012, lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên của cả nước là 52.2 triệu người, tăng 827,=3 nghìn người so với lực lượng lao động bình quân năm

2011. Lực lượng lao động trong độ tuổi lao động cả nước là 46.9 triệu người, tăng 403.6 nghìn người so với số bình quân năm trước. Với cơ cấu dân số như trên cho thấy được một môi trường kinh doanh rất hấp dẫn đang thu hút rất nhiều doanh nghiệp và cũng chính là nguồn vốn dồi dào của ngành ngân hàng.

Theo con số của Tổng cục Thống kê, GDP đầu người năm 2011 đạt khoảng 1300 USD/người/năm, tăng 132 USD/người/năm so với năm 2010. Nhưng mức thu nhập đó tăng không đồng đều, hơn nữa, sự chênh lệch thu nhập giữa các ngành nghề và vùng kinh tế cả nước là khá lớn. Một vài số liệu khảo sát mới nhất (năm 2010) của Cục Thống kê cho thấy rõ điều này: Chi tiêu ở khu vực nông thôn ước tính bằng một nửa so với khu vực thành thị với con số lần lượt là 950 nghìn đồng/tháng và 1828 triệu đồng/tháng. Vì vậy, đòi hỏi hoạt động huy động vốn của các NHTM phải tổ chức linh hoạt, phù hợp với đặc điểm của từng vùng, từng miền.

3.1.1.5. Kỹ thuật công nghệ

Công nghệ chính là yếu tố hàng đầu để các ngân hàng duy trì lợi thế cạnh tranh của mình. Trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế, khi hành lang pháp lý được thông thoáng, các rào cản về việc phân biệt đối xử giữa các ngân hàng với nhau cũng không còn nữa, khi mà dịch vụ của các ngân hàng gần như tương đương nhau thì ngân hàng nào có công nghệ tiên tiến hơn, ngân hàng đó sẽ có được ưu thế trong các cuộc chạy đua giành lấy niềm tin khách hàng. Tại Việt Nam, các ngân hàng đã thể hiện rõ nhận thức đó. Khả năng nhạy bén trong việc tiếp cận với các công nghệ mới cũng đã dần được bộc lộ. Sự tăng trưởng của hệ thống này tác động trực tiếp mạnh mẽ đến sự tăng trưởng của toàn nền kinh tế. Đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh mới như thương mại điện tử, bán lẻ, chứng khoán, viễn thông... phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống ngân hàng.

Công nghệ ngân hàng càng hiện đại thì ngân hàng càng có nhiều cơ hội và khả năng cung cấp các dịch vụ tiên tiến với nhiều tiện ích, đáp ứng nhu cầu phong phú, đa dạng của khách hàng. Trình độ công nghệ ngân hàng cao cũng đồng nghĩa với độ ổn định và an toàn cao của hệ thống – những yếu tố tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến tâm lý của khách hàng khi lựa chọn ngân hàng, và trở thành lĩnh vực đầu tư chiến lược giúp các ngân hàng tối ưu hóa sự hài lòng của khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh.

Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng được xác định là một trong những yếu tố quan trọng trong việc phát triển và tồn tại của các ngân hàng tại Việt Nam hiện nay. Nắm bắt yêu cầu đó, Ngành ngân hàng cũng đã xây dựng Chiến lược Phát triển ngành Ngân hàng giai đoạn 2011 – 2020. Chính vì vậy, Công nghệ_ là một trong những yếu tố cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng hiện đại. Để thích nghi với điều kiện mới này, ngành ngân hàng Việt Nam cũng đã xây dựng những chiến lược phát triển đúng đắn, đáp ứng với nhu cầu ngày càng tăng của người dân và của nền kinh tế.

3.1.2. Môi trường vi mô

3.1.2.1. Khách hàng

Vấn đề sống còn của ngân hàng dựa trên dòng vốn huy động được của khách hàng. Nếu không còn thu hút được dòng vốn của khách hàng thì ngân hàng tất nhiên sẽ bị đào thải. Trong khi đó, nguy cơ thay thế của ngân hàng ở Việt Nam, đối với khách hàng tiêu dùng là khá cao. Với chi phí chuyển đổi thấp, khách hàng gần như không mất mát gì nếu muốn chuyển nguồn vốn của mình ra khỏi ngân hàng và đầu tư vào một nơi khác.

Theo các chuyên gia kinh tế, khách hàng được chia thành 2 thành phần: thứ nhất là gồm tầng lớp có thu nhập cao và có tích lũy, thứ hai là gồm thu nhập thấp, không có tích lũy. Đối với tầng lớp có thu nhập cao và có tích lũy, ngân hàng dễ dàng tiếp cận, tìm hiểu thông tin về khách hàng, tuy nhiên trong thị phần này lại chịu sự cạnh tranh rất cao bởi các đối thủ cùng ngành hoặc khác ngành, bởi lẽ họ đòi hỏi tỷ lệ lợi nhuận cao chứ không đơn giản là kiếm lãi suất. Còn ngược lại, với thị phần còn lại ngân hàng ít chịu sự cạnh tranh hơn nhưng nguồn vốn huy động được lại ít và không bền vững.

Giờ đây, khách hàng có nhiều cơ hội lựa chọn hơn là ngân hàng, mà theo họ là thuận tiện hơn chứ không chỉ là nơi cất trữ tiền tệ và kiếm lời từ lãi suất. Khi tình hình lạm phát cao, khiến người dân không muốn nắm giữ tiền trong dài hạn. Khi chưa tìm được hướng đầu tư phù hợp, họ mới gửi tiền vào ngân hàng và luôn chọn kỳ hạn ngắn. Nhưng trước lo ngại đồng tiền trượt giá thay vì gửi vào ngân hàng với lãi suất huy động cao kèm theo những chương trình khuyến mại dự thưởng, thì người dân có thể

dùng số tiền đó mua bất động sản, có người tích trữ vàng, có người góp vốn cùng bạn bè mở cửa hàng bán điện thoại, quần áo... Do đó các ngân hàng nhận thấy cũng cần có chiến lược khách hàng đúng đắn trong hoạt động kinh doanh nói chung và trong huy động vốn nói riêng.

3.1.2.2. Sản phẩm và các dịch vụ gia tăng

Sản phẩm dịch vụ phải ngày càng phong phú, đa dạng, ngày càng nâng cao, cải thiện các chất lượng dịch vụ để nâng cao chất lượng phục vụ để cung cấp cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất.

Một ngân hàng có nhiều dịch vụ tốt sẽ có nhiều lợi thế hơn các ngân hàng khác. Trong điều kiện kinh tế thị trường các ngân hàng phải phấn đấu nâng cao chất lượng dịch vụ, và đa dạng hóa các tiện ích để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, và tăng thu nhập của ngân hàng. Khác với cạnh tranh về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không có giới hạn. Do vậy, đây chính là điểm mạnh để các ngân hàng vươn lên trong cạnh tranh.

- Đối với khách hàng doanh nghiệp, nguy cơ ngân hàng bị thay thế không cao lắm do đối tượng khách hàng này cần sự rõ ràng cũng như các chứng từ, hóa đơn trong các gói sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng. Nếu có phiền hà xảy ra trong quá trình sử dụng sản phẩm, dịch vụ thì đối tượng khách hàng này thường chuyển sang sử dụng một ngân hàng khác vì những lý do trên thay vì tìm tới các dịch vụ ngoài ngân hàng.
- Đối với khách hàng tiêu dùng thì nguy cơ ngân hàng bị thay thế là rất cao vì sự bất tiện trong thanh toán cộng với tâm lý chuộng tiền mặt đã khiến họ muốn giữ và sử dụng tiền mặt hơn là thông qua ngân hàng. Ngay ở siêu thị, người tiêu dùng phải chờ đợi nhân viên đi lấy máy đọc thẻ hoặc đi tới một quầy khác khi muốn sử dụng thẻ để thanh toán. Chính sự bất tiện này cộng với tâm lý chuộng tiền mặt đã khiến người tiêu dùng muốn giữ và sử dụng tiền mặt hơn là thông qua ngân hàng. Ngoài hình thức gửi tiết kiệm ở ngân hàng, người tiêu dùng Việt Nam còn có khá nhiều lựa chọn khác như giữ ngoại tệ, đầu tư vào chứng khoán, các hình thức bảo hiểm, đầu tư vào kim

loại quý (vàng, kim cương...) hoặc đầu tư vào nhà đất. Đó là chưa kể các hình thức không hợp pháp như là “chơi hụi”. Không phải lúc nào lãi suất ngân hàng cũng hấp dẫn người tiêu dùng. Chẳng hạn như thời điểm này, giá vàng đang sốt, tăng giảm đột biến trong ngày, trong khi đô la Mỹ ở thị trường tự do cũng biến động thì lãi suất tiết kiệm của đa số các ngân hàng chỉ ở mức 14%/năm.

3.1.2.3. Đối thủ cạnh tranh

Trong năm 2008, McKinsey dự báo doanh số của lĩnh vực ngân hàng bán lẻ ở Việt Nam có thể tăng trưởng đến 25% trong vòng 5-10 năm tới, đưa Việt Nam trở thành một trong những thị trường bán lẻ có tốc độ cao nhất Châu Á. Tuy khủng hoảng kinh tế làm cho tốc độ tăng trưởng chậm lại, tác động xấu tới ngành ngân hàng nhưng thị trường Việt Nam chưa được khai phá hết, tiềm năng còn rất lớn. Ảnh hưởng tạm thời của cuộc khủng hoảng kinh tế sẽ khiến cho các ngân hàng gặp khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng mới, dẫn đến việc cường độ cạnh tranh sẽ tăng lên. Nhưng khi khủng hoảng kinh tế qua đi, với một thị trường tiềm năng còn lớn như Việt Nam, các ngành ngân hàng sẽ tập chung khai phá thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, dẫn đến cường độ cạnh tranh có thể giảm đi.

Cường độ cạnh tranh của các ngân hàng càng tăng cao khi có sự xuất hiện của nhóm ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Ngân hàng nước ngoài thường sẵn có một phân khúc khách hàng riêng, đa số là doanh nghiệp từ nước họ. Họ đã phục vụ những khách hàng này từ rất lâu ở những thị trường khác và khi khách hàng mở rộng thị trường sang Việt Nam thì ngân hàng cũng mở văn phòng đại diện theo. Ngân hàng ngoại cũng không vướng phải những rào cản mà hiện nay nhiều ngân hàng trong nước đang mắc phải, điển hình là hạn mức cho vay chứng khoán, nợ xấu trong cho vay bất động sản. Họ có lợi thế làm từ đầu và có nhiều chọn lựa trong khi với không ít ngân hàng trong nước thì điều này là không thể. Ngoài ra, ngân hàng ngoại còn có không ít lợi thế như hạ tầng dịch vụ hơn hẳn, dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp, công nghệ tốt hơn (điển hình là hệ thống Internet banking). Quan trọng hơn nữa, đó là khả năng kết nối với mạng lưới rộng khắp trên nhiều nước của ngân hàng ngoại. Để cạnh tranh với nhóm ngân hàng này, các ngân hàng trong nước đã trang bị hệ thống hạ tầng công

nghệ, sản phẩm dịch vụ, nhân sự... khá quy mô. Lợi thế của ngân hàng trong nước là mối quan hệ mật thiết với khách hàng có sẵn. Ngân hàng trong nước sẵn sàng linh hoạt cho vay với mức ưu đãi đối với những khách hàng quan trọng của họ.

Ngoài ra, hoạt động kinh doanh ngân hàng ngày càng có sự tham gia của nhiều loại hình ngân hàng mới và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Cuộc tranh có xu hướng gia tăng mạnh, làm giảm đi sự khác biệt giữa các NHTM với các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Khách hàng có tiền nhàn rỗi có thể đầu tư trực tiếp vào mua chứng khoán của Chính phủ và công ty. Xu hướng cạnh tranh trong ngành ngân hàng ngày càng gia tăng do các yếu tố: Thay đổi chính sách về tài chính- tiền tệ, đổi mới tài chính của doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ, xu hướng chứng khoán hoá. Trong môi trường ngành ngân hàng, cạnh tranh về tiền gửi diễn ra dưới nhiều hình thức. Các ngân hàng có thể áp dụng các điều kiện giống nhau cho tất cả các khách hàng gửi tiền. Vì lý do này, các sản phẩm dịch vụ liên quan đến tiền gửi được mở rộng và được phổ biến nhanh chóng. Thêm vào đó nhiều tổ chức tài chính phi ngân hàng có thể huy động gửi tiền có kỳ hạn, thậm chí còn cung cấp các tài khoản không kỳ hạn (tiết kiệm bưu điện). Do cạnh tranh, lãi suất tiền gửi tăng lên trong khi giá dịch vụ liên quan đến tiền gửi giảm xuống, điều này ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của các ngân hàng

3.2. Giải pháp

3.2.1. Đa dạng hóa hoạt động huy động vốn

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

Hai là, “Chứng khoán hoá” các khoản tiền gửi trung, dài hạn để người sở hữu có thể linh hoạt chuyển đổi khi cần thiết. Đây là một biện pháp hữu hiệu giúp ngân hàng

có thể nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn. Với hình thức này, ngân hàng có thể phát hành thẻ tiết kiệm vô danh với thời hạn gửi tiền. Ngân hàng không phát hành đồng loạt mà thực hiện giống như các khoản tiền gửi tiết kiệm bình thường khác. Công cụ này tạo nhiều thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng.

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

- Tiết kiệm tuổi già và tiết kiệm tích lũy (hay tiết kiệm nhân thọ), đây là hình thức tương tự như bảo hiểm tuổi già, bảo hiểm nhân thọ của các công ty bảo hiểm. Hình thức tiết kiệm tuổi già cùng với bảo hiểm xã hội và bảo hiểm nhân thọ sẽ đảm bảo cho người già có mức sống ổn định và cuộc sống có ý nghĩa hơn. Khi cung cấp các loại hình tiết kiệm này, ngân hàng sẽ khai thác được ưu thế về mặt tài chính về một loại sản phẩm bảo hiểm truyền thống. Ngân hàng thu nhận và quản lý được nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài. Vì vậy, có quyền quyết định sử dụng để đầu tư trung, dài hạn.

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

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

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

3.2.2. Phát triển và nâng cao chất lượng các dịch vụ

Các hoạt động của ngân hàng đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Do đó để tăng cường huy động các NHTM cũng cần phát triển các dịch vụ liên quan.

Hiện nay tiền gửi thanh toán là một mảng thị trường rất hấp dẫn và nếu phát triển tốt bằng một số cách như mở tài khoản cá nhân miễn phí để chủ động tiếp cận với đối tượng là cán bộ công nhân viên, phát triển các dịch vụ thanh toán thẻ trong nước và quốc tế nhằm đáp ứng nhu cầu gửi tiền và rút tiền của khách hàng.

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

- Dịch vụ bảo quản: Là việc ngân hàng xác nhận trách nhiệm giữ hộ cho khách hàng tài sản theo yêu cầu của khách hàng và đảm bảo giữ an toàn bí mật. Ngân hàng cho thuê két sắt để khách hàng có thể bảo quản tài sản an toàn tại ngân hàng. Thực hiện dịch vụ này một mặt ngân hàng thu được dịch vụ phí, mặt khác khai thác được những thông tin để vận động khách hàng, đặt khách hàng trước sự lựa chọn giữa tài sản như vàng, bạc, ngoại tệ hay gửi tiền vào để lấy lãi dần dần.

- Áp dụng hạch toán quản lý tài chính, thực hiện chi trả thu nhập cho các doanh nghiệp lớn. Từ đó tăng số lượng tài khoản và số lượng tiền gửi khá lớn từ doanh nghiệp.

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

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

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

- Dịch vụ trả lương qua ngân hàng: các Ngân hàng nên vận động các đơn vị này trả lương qua tài khoản ngân hàng. Từ số dư tài khoản của doanh nghiệp tại ngân hàng sẽ thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên của doanh nghiệp. Nếu nhân viên nào có tài khoản tại ngân hàng thì ngân hàng sẽ tự động nhập tiền lương vào tài khoản của họ. Còn đối với những nhân viên không có tài khoản hoặc có tài khoản tại ngân hàng khác thì ngân hàng vẫn có thể gửi tiền về tận nhà hay gửi vào tài khoản của họ theo yêu cầu.

Cơ hội để phát triển các dịch vụ mới của các ngân hàng Việt Nam rất lớn, nhờ việc mở rộng phạm vi hoạt động cho các NHTM, nhờ sự ra đời và hoàn thiện dần dần thị trường chứng khoán, thị trường hối đoái.v.v. .do đó các NHTM cần nhanh chóng nghiên cứu và chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho việc ứng dụng để cung cấp cho thị trường những sản phẩm dịch vụ đa dạng.

3.2.3. Nâng cao chất lượng phục vụ.

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

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

Nâng cao trình độ nhân viên.

- Lưu ý đến mảng chăm lo khách hàng đến giao dịch từ nước uống lịch sự tại quầy giao dịch đến việc trông nom gìn giữ phương tiện đi lại của khách hàng.
- Phát động phong trào thi đua để cán bộ thực hiện tốt mục tiêu kinh doanh mà Ngân hàng giao cho.
- Thực hiện tốt trang phục khi làm việc, thực hiện văn minh lịch sự, sạch đẹp nơi giao dịch.
- Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ cũ và mới. Tổ chức đôn đốc cán bộ theo dõi tập huấn WorldBank để toàn bộ cán bộ biết sử dụng thành thạo chương trình vi tính mới.

3.2.4. Phát triển hoạt động Marketing

Việc mở rộng hoạt động của ngân hàng thông qua việc khuyến khích trương hoạt động, quảng cáo, tuyên truyền là việc làm quan trọng. Quảng cáo của ngân hàng là hoạt động mang tính chất chiến lược, là đầu tư dài hạn để duy trì lợi thế cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Quảng cáo được sử dụng khá phổ biến trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức tài chính- ngân hàng, điều mà trước đây được áp dụng thành công trong các doanh nghiệp sản xuất lưu thông.

Trong những năm vừa qua các NHTMCP đã có công tác quảng cáo tiếp thị khá thành công nhưng phải chú ý một số điểm:

- Nội dung quảng cáo, tiếp thị cần rõ ràng, thậm chí phải chỉ rõ được những kết quả cụ thể của sản phẩm dịch vụ ngân hàng trong thông điệp quảng cáo, tránh những chi tiết không cần thiết.

- Về kỹ thuật, khi quảng cáo trên các ấn phẩm hoặc truyền hình, ngân hàng phải quan tâm đến việc gợi mở sử dụng sản phẩm dịch vụ và hình ảnh của ngân hàng.

- Quảng cáo, tiếp thị cần quan tâm đến việc quảng cáo cho chính nhân viên của ngân hàng. Đây cũng chính là nội dung của Marketing đối nội, đặc biệt là các nhân viên trực tiếp giao dịch với khách hàng.

- Cũng không nên thực hiện quảng cáo tràn lan mà nên tập trung vào quảng cáo một số dịch vụ nhất định như: lãi suất tiền gửi, hình thức gửi, thẻ thanh toán, tiện ích của việc mở tài khoản cá nhân ...

3.2.5. Mở rộng mạng lưới hoạt động, nâng cấp công nghệ

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

3.2.6. Nâng cao trình độ nhân viên

Thường xuyên đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ. Hỗ trợ chi nhánh về công tác đào tạo, mở thêm nhiều lớp tập huấn nghiệp vụ và bồi dưỡng kiến thức mới cho cán bộ của các chi nhánh. Thực hiện cơ chế thông thoáng hơn về đào tạo tại từng đơn vị.

Tổ chức nhiều hơn các hình thức trao đổi thảo luận giữa Hội sở chính và các chi nhánh, giữa các chi nhánh trên cùng một địa bàn. Thực hiện giao kế hoạch về định biên lao động linh hoạt, mềm dẻo để chi nhánh có thể đảm bảo được nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu hoạt động của chi nhánh trong từng thời kỳ. Đặc biệt có thể cho chi nhánh chủ động quyết định việc định biên của đơn vị để phù hợp với nhu cầu nhân lực trong hoạt động kinh doanh theo cơ chế khoán thí điểm.

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

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

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

Cùng với các hoạt động trên, các NHTM nên chú trọng các hoạt động đoàn thể nhằm tạo không khí thoải mái sau giờ làm việc cho nhân viên. Ngân hàng có thể tổ chức các cuộc thi cán bộ nhân viên giỏi của chi nhánh cho toàn bộ nhân viên, “cuộc thi phụ nữ đảm việc nhà giỏi việc nước”, đối với cán bộ nam chi nhánh tổ chức các cuộc thi thể thao... nhằm khuyến khích động viên họ. Để thực hiện hoàn thành các giải pháp trên, ban lãnh đạo ngân hàng luôn phải sát cánh cùng tập thể công nhân viên giải quyết mọi khó khăn trong công việc, thể hiện tinh thần tập thể đoàn kết.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Đối với chính phủ

Chính phủ cần quản lý tốt các nhân tố vĩ mô trong đó quan trọng nhất là kiềm chế lạm phát ở mức thấp để mọi tài sản dù thể hiện bất kỳ hình thức nào cũng đều được sử dụng vào mục tiêu kinh tế, đồng thời bảo đảm khả năng sinh lời hợp lý trong mọi hoạt động đầu tư.

Chính phủ cần hoàn thiện luật Ngân hàng .Chính phủ cần sớm ban hành đủ luật và chỉnh sửa các luật đã công bố, tạo lập môi trường pháp lý quan trọng cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của toàn bộ hệ thống Ngân hàng. Đồng thời, xây dựng đồng bộ các luật có liên quan, các văn bản hướng dẫn luật để đảm bảo an toàn cho hoạt động

tín dụng Ngân hàng. Từ đó các ngân hàng thương mại cổ phần có điều kiện đẩy mạnh các hoạt động thu hút vốn và phân phối vốn cho nền kinh tế. Mọi hoạt động tiền tệ tín dụng và kể cả các định chế hoạt động trong lĩnh vực tín dụng đòi hỏi phải hoạt động trong khuôn khổ quy định của pháp luật, làm cho mọi hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng và Ngân hàng được kiểm soát chặt chẽ. Nhà nước cần ban hành luật tạo cơ sở cho việc thanh toán điện tử, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc huy động vốn.

Về Chính sách tiền tệ: Chính phủ cần khuyến khích tiết kiệm, tránh chi tiêu lãng phí, tập trung vốn nhàn rỗi vào đầu tư cho sản xuất kinh doanh, tạo nguồn vốn tích lũy trong nước thông qua thực hiện cơ chế lãi suất dương có lợi cho các nhà đầu tư và doanh nghiệp.

Đồng thời cần có biện pháp cụ thể kiên quyết ngăn chặn, xoá bỏ các tổ chức cá nhân kinh doanh tiền tệ, tín dụng trái phép dưới mọi hình thức, vì điều này làm ảnh hưởng tới hoạt động huy động vốn của Ngân hàng.

Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô: Môi trường kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của mọi chủ thể kinh tế, đặc biệt là với hoạt động ngân hàng đối với đối tượng khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế thuộc các địa bàn trên toàn quốc. Môi trường kinh tế vĩ mô có thể tạo điều kiện thuận lợi nhưng cũng có thể cản trở, hạn chế công tác huy động vốn của ngân hàng. Việc người dân còn sử dụng một lượng tiền nhàn rỗi lớn để mua vàng, ngoại tệ, bất động sản cũng một phần là hậu quả của sự thiếu tin tưởng và khả năng ổn định kinh tế, ổn định kinh tế là điều kiện hết sức quan trọng để thực thi có hiệu quả các giải pháp nhằm tăng cường huy động các nguồn vốn cho các ngân hàng thương mại cổ phần.

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

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

3.3.2. Đối với Ngân Hàng Nhà Nước

Nhà nước cần hoàn thiện môi trường pháp lý và môi trường hoạt động cho các NH và các DN. Trong quan hệ tín dụng NH với các tổ chức kinh tế phải chịu sự tác động của rất nhiều yếu tố. Bên cạnh Luật NH, Nhà nước cần có những văn bản luật rõ ràng như; Luật đầu tư trong nước, Luật bảo hiểm, Luật thế chấp... việc ban hành các luật nói trên đảm bảo cho quan hệ tín dụng được dựa trên một nền tảng vững chắc, đảm bảo an toàn cho hoạt động của NH.

Nhà nước cần xây dựng các chính sách kinh tế ổn định tránh gây ra những đột biến trong nền kinh tế gây ra những rủi ro kinh doanh của DN và của NH.

Nhà nước cần tăng cường biện pháp quản lý nhà nước đối với các DN, mạnh dạn giải thể các DN làm ăn không có hiệu quả, không còn khả năng thanh toán nợ đến hạn. Đặc biệt Nhà nước tăng cường trách nhiệm trong việc cấp giấy phép thành lập các công ty tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, tránh thành lập tràn lan gây hậu quả xấu cho đối tác cũng như cho xã hội. Nhà nước cũng cần buộc các DN phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán, có chế độ kiểm toán hàng năm đối với các DN, để tránh tình trạng cung cấp sai số liệu đối với phía đối tác.

Nhà nước nên sớm thành lập cơ quan bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một trong những biện pháp hết sức quan trọng nhằm giảm thiểu rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi NH cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản NH. ở Việt Nam, thị trường, bảo hiểm tín dụng còn bỏ ngõ, chưa có công ty bảo hiểm tín dụng chính thức ra đời trong khi đó tình hình rủi ro tín dụng tại các NHTM vẫn thường xuyên xảy ra, với mức độ thiệt hại khá lớn. Vì vậy, một yêu cầu cấp bách đặt ra là Nhà nước cần sớm nghiên cứu và thành lập công ty bảo hiểm tín dụng.

Kết Luận

Thực tế đã khẳng định công tác huy động vốn luôn đóng một vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động của một ngân hàng thương mại nói chung. Đó là đặc trưng, là yếu tố cơ bản để một ngân hàng thương mại có thể tiến hành các hoạt động kinh doanh trên thị trường. Một ngân hàng thương mại chỉ có thể phát triển mở rộng quy mô khi mà lượng vốn nó huy động là đáp ứng đủ nhu cầu tín dụng. Do vậy, hiện nay vấn đề huy động vốn đã trở thành một trong những vấn đề quan trọng trọng bậc nhất của các ngân hàng thương mại

Hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam mới được chuyển đổi và phát triển chỉ trong thời gian gần đây chính vì thế vẫn còn nhiều điều khó khăn. Tuy nhiên, với sự hỗ trợ của chính phủ, cùng hệ thống quản lý các NHTM đã đạt được những kết quả quan trọng trong hoạt động kinh doanh, cũng như trong hoạt động huy động vốn. Trong những năm qua, các NHTM đã huy động được một lượng vốn khá lớn với một quy mô và cơ cấu hợp lý để đưa vào hoạt động kinh doanh. Từ đó phần nào đáp ứng được nhu cầu vốn cho xã hội. Tuy nhiên, bên cạnh đó trong hệ thống vẫn còn nhiều khó khăn, và những điểm yếu kém gây ảnh hưởng không tốt cho hoạt động cũng như uy tín của các NHTM ;

Nhận thức được các vấn đề trên, trong giai đoạn tới ngành Ngân hàng đã đặt ra rất nhiều các biện pháp để đẩy mạnh hoạt động của ngành. Và với tiềm năng to lớn của một nước đang phát triển, trong tương lai nhất định các NHTM sẽ đạt được nhiều thành công hơn nữa, góp phần vào sự phát triển chung của toàn xã hội.

Tài Liệu Tham Khảo

- Sách tham khảo

1. Phạm Thị Thu Phương (2002). Quản Trị Chiến Lược Trong Nền Kinh Tế Toàn Cầu, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật.
2. Nguyễn Minh Kiều (2008). Nghiệp vụ Ngân Hàng Thương Mại, Nhà xuất bản Thống Kê.
3. Nguyễn Minh Kiều (2008). Phân tích báo cáo tài chính và định giá giá trị doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống Kê.
4. Nguyễn Minh Kiều , Bùi Kim yến (2008). Thị trường tài chính, Nhà xuất bản Thống Kê.
5. PGS. Lê Văn Tề (1995). Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại, Nhà xuất bản Thống Kê.
6. TS. Hồ Diệu (2000). Tín dụng ngân hàng, Nhà xuất bản Thống Kê.
7. George H. Hempel & Donald O.Simonson, TS. Nguyễn Duệ (biên dịch). Quản trị ngân hàng.
8. Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, luật các tổ chức tín dụng và các văn bản hướng dẫn thực hiện của Ngân hàng nhà nước.

- Websites tham khảo

1. www.sbv.gov.vn
2. www.vietlaw.com.vn
3. www.gso.gov.vn
4. www.thoibaonganhang.vn
5. www.vneconomy.vn
6. www.sacombank.com.vn
7. www.vietcombank.com.vn
8. www.militarybank.com.vn