

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**  
---\*\*\*---

**NGUYỄN THỊ MINH NGỌC**

**GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG  
MẠI CỔ PHẦN BẮC Á**

**Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng  
Mã số: 60.34.20**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng – Năm 2012**

**Công trình được hoàn thành tại  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: TS Võ Duy Khương

Phản biện 1: PGS.TS Nguyễn Trường Sơn

Phản biện 2: GS.TS Dương Thị Bình Minh

Luận văn được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 10 tháng 08 năm 2012

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm thông tin học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh hiện nay, để phát triển kinh tế bền vững Chính phủ phải tạo được các kênh huy động vốn hiệu quả, có khả năng đáp ứng cho nhu cầu phát triển sản xuất, kinh doanh. Do vậy, các tổ chức tài chính nói chung, các ngân hàng thương mại (NHTM) nói riêng cần thiết phải tăng cường khả năng huy động vốn của mình. Thực tế cho thấy, hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại hiện nay vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của sự phát triển trong nền kinh tế. Vốn huy động của các ngân hàng thương mại chủ yếu là vốn ngắn hạn nhưng nhu cầu sử dụng vốn dài hạn để đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế lớn đã ảnh hưởng đến hiệu quả và an toàn hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á cũng không nằm ngoài xu hướng đó.

Nhận thức được vai trò của hoạt động huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng và thực tiễn hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Bắc Á, tôi đã lựa chọn đề tài nghiên cứu “**Giải pháp huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á**”. Hy vọng những vấn đề nghiên cứu sẽ giải quyết được các vấn đề còn tồn tại trong hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

### 2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Đề tài nghiên cứu những lý luận chung nhất về hoạt động huy động vốn của ngân hàng, đặc điểm và vai trò của các hình thức huy động vốn, phân tích đánh giá, tìm hiểu các tồn tại và nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

### 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài

Đối tượng nghiên cứu của đề tài: Những vấn đề cơ bản về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài: Đánh giá thực trạng huy động vốn của ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á trong 4 năm 2008-2011 trên các mặt phân tích và quản trị nguồn vốn huy động tại ngân hàng Bắc Á.

### 4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài nghiên cứu, tác giả đã sử dụng phép duy vật biện chứng và duy vật lịch sử. Bên cạnh đó, đề tài còn sử dụng phương pháp phân tích tổng hợp.

### 5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Đề tài đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại. Đánh giá ưu nhược điểm trong hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á và đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm tăng cường hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

### 6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần lời nói đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương:

*Chương 1:* Ngân hàng thương mại và huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại

*Chương 2:* Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

*Chương 3:* Giải pháp huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

**CHƯƠNG 1****NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HUY ĐỘNG VỐN TRONG  
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM****1.1 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI – CHỨC NĂNG VÀ VAI  
TRÒ CỦA NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG****1.1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại****1.1.2 Chức năng của ngân hàng thương mại****1.1.3 Vai trò của ngân hàng thương mại****1.2 NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG  
KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI****1.2.1 Khái niệm huy động vốn****1.2.2 Ý nghĩa huy động vốn****1.2.2.1 Đối với ngân hàng thương mại****1.2.2.2 Đối với khách hàng****1.2.2.3 Đối với nền kinh tế****1.2.3 Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại****1.2.3.1 Tiền gửi****1.2.3.2 Phi tiền gửi****1.2.3.3 Các nguồn khác****1.2.4 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM****1.2.4.1 Mức tăng trưởng ổn định của vốn huy động****1.2.4.2 Quy mô và cơ cấu nguồn vốn huy động phù hợp với nhu  
cầu sử dụng vốn****1.2.4.3 Chi phí huy động vốn****1.2.4.4 Kỳ hạn vốn****1.3 CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGUỒN VỐN HD****1.3.1 Yếu tố chủ quan****1.3.2 Yếu tố khách quan****CHƯƠNG 2****THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BẮC Á****2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP BẮC Á****2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển**

Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Bắc Á

Tên giao dịch quốc tế: BAC A COMMERCIAL JOINT STOCK  
BANK

Tên viết tắt: NASB

Quá trình hình thành: : Ngân hàng TMCP Bắc Á được thành  
lập năm 1994 theo quyết định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước  
Việt Nam.

- Lĩnh vực hoạt động: Cung cấp các dịch vụ tài chính ngân  
hàng như: Mở tài khoản nội tệ và ngoại tệ, nhận tiền gửi, đầu tư cho  
vay và bảo lãnh, thanh toán trong và ngoài nước...

- Phương châm hoạt động: Mãi mãi cùng thời gian

- Các thành tựu đạt được: Là thành viên chính thức của Hiệp hội  
Thanh toán Viễn thông Liên ngân hàng toàn cầu, Hiệp hội các ngân hàng  
Châu Á, Hiệp hội các ngân hàng Việt Nam và Phòng thương mại Công  
nghiệp Việt Nam.

**2.1.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Bắc Á  
giai đoạn 2008- 2011**

✓ Hoạt động huy động vốn

Là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ –  
tín dụng, vốn tự có của Ngân hàng Bắc Á đã góp phần đáng kể  
vào nguồn vốn. Tuy vốn tự có chưa cao nhưng có tốc độ tăng  
trưởng hàng năm rất khá. Đến 31/12/2011, Ngân hàng Bắc Á  
đã có số vốn chủ sở hữu là 3 000 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 14.07%

trong tổng nguồn vốn, tăng gần 1.5 lần so với năm 2010 và tăng gần 2.5 lần so với năm 2008. Số liệu cụ thể như sau :

**Bảng 2.1: Nguồn vốn của Ngân hàng Bắc Á (2008-2011)**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chi tiêu \ Năm	Năm						
	2008	2009	09/08 (±%)	2010	10/09 (±%)	2011	11/10 (±%)
Tổng nguồn vốn	11,573	15,312	32.31%	17,568	14.73%	21,327	21.4%
1.Vốn chủ sở hữu	1,314	1,792	36.38%	2,121	18.36%	3,000	41.44%
<i>Tỷ lệ so với tổng NV</i>	11.35%	11.7%		12.07%		14.07%	
2.Vốn huy động	9,485	12,659	33.46%	14,662	15.82%	17,928	22.28%
<i>Tỷ lệ so với tổng NV</i>	81.96%	82.67%		83.46%		84.06%	
+ Từ dân cư	3,452	4,473	29.58%	5,391	11.36%	6,052	21.5%
+ Từ các TCKT	5,376	7,290	47.45%	8,674	5.96%	10,817	15.48%
+ Từ đối tượng khác (TCTD)	657	896	52.27%	597	2.13%	1,059	84.61%
3. Nguồn vốn khác	774	861	11.24%	785	-9%	399	-49.18%
<i>Tỷ lệ so với tổng NV</i>	6.69%	5.62%		4.46%		1.87%	

*(Nguồn : Báo cáo của NASB năm 2008-2011)*

✓ Hoạt động tín dụng

Doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ tín dụng của Ngân hàng Bắc Á có tốc độ tăng trưởng cao trong thời gian gần đây. Năm 2008, tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu này lần lượt là 15.98% ; 17.54% 18.12%. Đến năm 2011 doanh số cho vay và doanh số thu nợ

có tốc độ tăng trưởng cao với các tỷ lệ tăng trưởng 20.59%, 28.30% dư nợ tăng trưởng thấp hơn nhưng về số tuyệt đối vẫn đạt ở mức cao.

Trong các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Bắc Á thì chỉ tiêu về nợ quá hạn có chiều hướng phát triển không tốt. Mặc dù, ngân hàng đã hạn chế được nhiều khoản nợ quá hạn phát sinh, thu hồi được phần lớn nợ đọng, nhưng số nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn ngày càng tăng. Năm 2008, tỷ lệ nợ quá hạn là 1.74%, đến năm 2009, tỷ lệ này là 2.18% đến năm 2010 giảm nhẹ còn 2.12%, năm 2011 giảm thấp còn 1.65%, tuy nhiên con số tuyệt đối về nợ quá hạn vẫn còn 191 tỷ đồng vào cuối năm 2010

**Bảng 2.2 Một số chỉ tiêu phản ánh hoạt động tín dụng của Ngân hàng Bắc Á (2008 – 2011)**

*Đơn vị : Tỷ đồng*

Chi tiêu \ Năm	Năm						
	2008	2009	09/08 (±%)	2010	10/09 (±%)	2011	11/10 (±%)
Doanh số cho vay	10,257	11,896	15.98%	14,084	18.39%	16,984	20.59%
Doanh số thu nợ	8,996	10,574	17.54%	13,293	25.71%	14,791	28.30%
Dư nợ tín dụng	7,295	8,617	18.12%	9,408	9.18%	11,601	23.31%
Nợ quá hạn	127	188	48.03%	201	6.91%	191	-4.97%
Tỷ lệ nợ quá hạn	1.74%	2.18%	0.44%	2.12%	-0.06%	1.65%	-0.47%

*(Nguồn: Báo cáo NASB 2008-2011)*

✓ Hoạt động kinh doanh thẻ

Hoạt động kinh doanh thẻ của Ngân hàng TMCP Bắc Á chính thức triển khai phục vụ khách hàng từ năm 2004. Sau 7 năm hoạt động, Ngân hàng Bắc Á đã từng bước triển khai các sản phẩm dịch vụ thẻ và được thị trường đón nhận, ủng hộ. Tính đến tháng 6 năm 2011 số lượng

thẻ phát hành lũy kế là 72.350 thẻ tăng 27.520 thẻ so với đầu năm. Số lượng đơn vị chấp nhận thẻ là 247 đơn vị.

## 2.2 THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP BẮC Á

### 2.2.1 Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Bắc Á

**Bảng 2.3: Các hình thức huy động vốn và tốc độ tăng trưởng tại Ngân hàng Bắc Á (2008 – 2011)**

Đơn vị tính:

Tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2008	2009	09/08 (±%)	2010	10/09(± %)	2011	11/10 (±%)
<b>Tổng NVHD</b>	9,485	12,659	33.46%	14,662	15.82%	17,928	22.28%
1. Tiền gửi từ các TCKT	5,376	7,290	35.6%	8,674	18.98%	10,817	24.71%
<i>Tỷ lệ so với tổng HD</i>	56.68%	57.58%		59.16%		55.87%	
2. Tiền gửi dân cư	3,452	4,473	29.58%	5,391	20.52%	6,052	12.26%
<i>Tỷ lệ so với tổng HD</i>	36.39%	35.34%		36.77%		33.76%	
3. HD từ đối tượng khác	657	896	36.38%	597	-33.37%	1,059	77.39%
<i>Tỷ lệ so với tổng HD</i>	6.93%	7.08%		4.07%		10.37%	

(Nguồn: báo cáo tài chính NASB 2008-2011)

Nguồn vốn huy động của Ngân hàng Bắc Á liên tục tăng trưởng mạnh trong những năm gần đây cụ thể tính đến 31/12/2009 là 12,659 tỷ đồng tăng 33.46% so với năm 2008, năm 2010 tổng vốn huy động đạt 14,662 tỷ đồng tăng 15.82% so với năm 2009, năm 2011 đạt 17,928 tỷ đồng tăng 22.28% so năm 2010.

**Bảng 2.4: Cơ cấu tiền gửi của Tổ chức kinh tế của Ngân hàng Bắc Á 2008- 2011**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm Chỉ tiêu	2008	2009	09/08 (±%)	2010	10/09 (±%)	2011	11/10 (±%)
<b>Tổng tiền gửi các TCKT</b>	5,376	7,290	35.6%	8,674	18.98%	10,817	24.71%
1. Tiền gửi không kỳ hạn	4,423	5,269	19.13%	6,293	19.43%	8,019	27.43%
<i>Tỷ lệ so với tổng tiền gửi các Tổ chức kinh tế</i>	82.27%	72.28%		72.55%		74.41%	
2. Tiền gửi có kỳ hạn	953	2,021	112.06%	2,381	17.81%	2,798	17.51%
<i>Tỷ lệ so với tổng tiền gửi Tổ chức kinh tế</i>	17.73%	27.72%		27.45%		25.87%	

(Nguồn: báo cáo NASB 2008-2011)

#### Huy động tiền gửi tiết kiệm của dân cư

Tiền gửi huy động tiết kiệm từ dân cư chiếm tỷ trọng thứ hai trong tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng Bắc Á, giai đoạn 2008-2011 tốc độ tăng đều qua các năm, tốc độ tăng không lớn do Ngân hàng Bắc Á còn chú trọng tập trung huy động các tổ chức, doanh nghiệp lớn.

Nhờ những nỗ lực trên mà cuối năm 2011 tổng vốn huy động của Ngân hàng Bắc Á đạt 17.928 tỷ đồng (chiếm tỉ trọng 84.06% trong tổng nguồn vốn). Xét về cơ cấu thì cơ cấu nguồn vốn có sự chuyển dịch tích cực. Trong tổng nguồn vốn thì nguồn vốn huy động có tốc độ tăng trưởng lớn nhất và chiếm tới 84.06%.

#### Phát hành trái phiếu, kỳ phiếu

Bên cạnh những sản phẩm huy động vốn truyền thống, ngân hàng đã triển khai nhiều sản phẩm huy động vốn dân cư hấp dẫn đã góp phần tăng trưởng nguồn vốn: tiết kiệm dự thưởng, phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn dưới hình thức kỳ phiếu, phát hành giấy tờ có giá dài hạn dưới hình thức chứng chỉ tiền gửi dài hạn và trái phiếu 3 đến 5 năm. Đặc biệt trong năm 2009 và 2010 đã phát hành thành công kỳ phiếu 1000 tỷ đồng và 10 triệu USD kỳ hạn linh hoạt 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng và 364 ngày với mức lãi suất hấp dẫn.

#### Các nguồn vốn huy động khác

Ngoài nguồn vốn huy động chủ yếu là huy động từ Tổ chức kinh tế và dân cư thì Ngân hàng Bắc Á cũng có những nguồn vốn huy động khác để kịp thời đáp ứng nhu cầu tín dụng, thanh toán... như vay Ngân hàng Nhà Nước, nhận vốn đồng tài trợ uỷ thác hoặc tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác. Đây cũng là nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi, ổn định và ít rủi ro mà Ngân hàng có thể tận dụng, tuy nhiên tỷ lệ nguồn vốn này tại Ngân hàng Bắc Á chiếm tỷ lệ nhỏ chỉ khoảng hơn 6% trong tổng nguồn vốn.

## 2.2.2 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng Bắc Á

### 2.2.2.1 Phân tích quy mô và cơ cấu huy động vốn ngân hàng Bắc Á

**Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn của Ngân hàng Bắc Á (2008 – 2011)**

Chi tiêu \ Năm	2008		2009		2010		2011	
	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%
<b>Tổng NV huy động</b>	9,485	100	12,659	100	14,662	100	17,928	100
1. Theo loại tiền								
VND	6,175	65.1	8,458	66.81	10,362	70.67	12,723	70.97
Ngoại tệ	3,310	34.9	4,201	33.19	4,300	29.33	5,205	29.03
2. Theo kỳ hạn								
Không kỳ hạn	5,956	62.7	8,563	67.64	10,761	73.39	12,377	69.04
Có kỳ hạn	3,529	37.3	4,096	32.36	3,901	26.61	5,551	30.96
3. Theo đối tượng								
Tổ chức kinh tế	5,376	56.68	7,290	57.59	8,674	59.16	0,817	60.34
Dân cư	3,452	36.39	4,473	35.33	5,391	36.77	6,052	33.76
Khác	657	6.93	896	7.08	597	4.07	1,059	5.9

(Nguồn: Báo cáo Nasb 2008-2011)

Qua bảng số liệu về cơ cấu vốn huy động ta thấy:

*Huy động vốn theo loại tiền:* Tỷ trọng tiền gửi VNĐ chiếm tỷ lệ lớn hơn ngoại tệ và hàng năm đều có mức tăng trưởng tốt vì 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 Việt nam (VNĐ).

Về cơ cấu kỳ hạn: Tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn gần 70% trong tổng vốn huy động, đây là một lợi thế của Ngân hàng Bắc Á về nguồn vốn huy động với chi phí trả lãi thấp. Tuy nhiên nguồn vốn huy động không kỳ hạn mang tính chất không ổn định vì khách hàng có thể rút bất kỳ lúc nào vì mục đích sử dụng hay mục đích lợi nhuận, đây là vấn đề Ngân hàng Bắc Á đang cần phải lưu ý điều chỉnh theo hướng huy động kỳ hạn dài nhưng vẫn phải đảm bảo với giá rẻ, một vấn đề quá khó khăn trong huy động vốn trên thị trường tiền tệ biến động mạnh như hiện nay. Qua bảng số liệu trên ta thấy Ngân hàng Bắc Á đang điều chỉnh dần cơ cấu tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn từ tỷ trọng 26% của năm 2010 đã tăng lên 30% vào cuối năm 2011.

**Bảng 2.6: Cơ cấu kỳ hạn vốn huy động của Ngân hàng Bắc Á (2008 – 2011)**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

<b>Năm</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>09/08 (±%)</b>	<b>2010</b>	<b>10/09 (±%)</b>	<b>2011</b>	<b>11/10 (±%)</b>
<b>Chỉ tiêu</b>							
<b>Tổng vốn huy động</b>	9,485	12,659	33.46%	14,662	15.82%	17,928	22.28%
1. Tiền gửi không kỳ hạn	5,956	8,563	43.77%	10,761	25.67%	12,377	15.02%
<i>Tỷ lệ so với tổng VHD</i>	62.7%	67.64%		73.39%		69.04%	
2. Tiền gửi có kỳ hạn	3,529	4,096	26.85%	3,901	-4.76%	5,551	42.3%
<i>Tỷ lệ so với tổng VHD</i>	37.3%	32.36%		26.61%		30.96%	
Tiền gửi CKH dưới 12 tháng	1,547	2,040	31.87%	2,148	5.2%	3,519	63.83%
Tiền gửi CKH trên 12 tháng	1,982	2,056	3.7%	1,753	16.20%	2,032	15.92%

*(Nguồn: báo cáo tài chính NASB năm 2008-2011)*

Xét theo đối tượng: Số liệu trong 4 năm cho thấy Ngân hàng Bắc Á có thể mạnh về huy động vốn từ các tổ chức kinh tế. Tỷ trọng tiền gửi từ Tổ chức kinh tế luôn chiếm tỷ lệ lớn (gần 60% ) và tăng trưởng cao trong tổng vốn huy động. Ngoài việc huy động vốn từ tổ chức kinh tế và dân cư là nguồn chiếm ưu thế chính thì nguồn vốn vay từ Ngân hàng Nhà nước và nhận uỷ thác đồng tài trợ từ các tổ chức tín dụng khác tại Ngân hàng Bắc Á chiếm tỷ lệ nhỏ (gần 8%) trong tổng nguồn vốn huy động .

#### **2.2.2.2 Về sự ổn định của vốn huy động và khả năng thanh toán**

Trong cơ cấu huy động vốn của toàn hệ thống ngân hàng Bắc Á thì nguồn tiền gửi trên thị trường 1 chiếm trên 70% tổng nguồn vốn. Trong đó đóng góp đáng kể về nguồn huy động thuộc về các chi nhánh lớn như chi nhánh Hà Nội, chi nhánh Hồ Chí Minh và Hội sở Vinh. Việc điều phối nguồn vốn chung và đảm bảo thanh khoản thuộc về trách nhiệm của văn phòng hội sở. Khi nguồn vốn huy động từ TT1 trên toàn hệ thống không đủ với nguồn vốn sử dụng, ngân hàng Bắc Á cần tính toán để huy động trên TT2. Còn tại các chi nhánh việc thiếu hay thừa nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư so với nhu cầu sử dụng và thanh khoản sẽ vay hoặc cho vay đối với Ngân hàng Bắc Á theo lãi suất nội bộ.

#### **2.2.2.3 Chi phí huy động của Ngân hàng Bắc Á**

Chi phí trả lãi là khoản chi phí tương đối cao thường chiếm 70-80% trong tổng chi phí huy động vốn và rất nhạy cảm trước sự biến động lãi suất của thị trường.

Việc huy động vốn ngoài việc phải trả lãi cho Khách hàng, Ngân hàng còn chịu các chi phí ngoài lãi khác như: bảo hiểm tiền gửi, trích lập dự phòng rủi ro, chi phí quảng cáo, chi phí khuyến mãi dự thưởng, chi phí hoạt động khác như cước phí thanh toán... Các loại chi phí

này chiếm khoảng 2% trong tổng số chi phí huy động vốn. Mặc dù trong quá trình huy động, Ngân hàng Bắc Á đã cố gắng không ngừng giảm thiểu tối đa các loại chi phí liên quan, song trước áp lực của sự cạnh tranh mạnh mẽ trong việc huy động vốn đặc biệt từ năm 2008 đến nay, khi lãi suất huy động vốn bị khống chế bởi trần lãi suất của hiệp hội ngân hàng, việc tăng lãi suất trên mức lãi suất thoả thuận không thực hiện được, ngân hàng Bắc Á đã đưa ra các sản phẩm huy động vốn với nhiều hình thức khuyến mãi như du lịch Châu Âu cùng Bắc Á (2009), gửi tiền hôm nay nhận ngay quà lớn, đón tết vui xuân cùng Bắc Á (2010)... làm cho chi phí ngoài lãi tăng đột biến.

Chi phí huy động vốn ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí nếu như năm 2008 chi phí huy động vốn chỉ chiếm tỷ trọng 75%/tổng chi phí thì sang năm 2011 đã lên tới 78%. Tuy nhiên, mặc dù chi phí huy động vốn không ngừng gia tăng qua các năm, song chênh lệch lãi suất đầu vào, đầu ra vẫn được đảm bảo bình quân ở mức 3% - 4%

#### **2.2.2.4 Về mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn**

Như vậy, nhằm mục đích an toàn và sinh lợi, ngân hàng Bắc Á phải tìm cách huy động được một nguồn vốn tăng trưởng không ngừng, có chi phí và kỳ hạn phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn. Khác với các năm trước, việc sử dụng vốn những năm trở lại đây không chỉ dừng lại ở lĩnh vực đầu tư chứng khoán và tín dụng mà còn được đa dạng hóa trong lĩnh vực hoạt động bán buôn. Đó là các giấy tờ có giá như kỳ phiếu, trái phiếu... do Kho bạc và NHNN, chính phủ và các NHTM khác phát hành nhằm hưởng chênh lệch lãi suất. Điều quan

trọng là công tác huy động vốn có ăn khớp với sử dụng vốn hay không và tính cân đối giữa các kỳ hạn huy động vốn và sử dụng vốn có bảo đảm không. Nếu huy động nhiều vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn sẽ gây rủi ro mất khả năng thanh toán, hơn nữa về mặt kinh tế sẽ không hiệu quả vì huy động ngắn hạn phải kèm theo dự trữ bắt buộc không sinh lời trong khi vốn huy động trung dài hạn không phải kèm theo dự trữ bắt buộc nên có thể sử dụng hết để đầu tư. Tuy nhiên, phần lớn vốn huy động của ngân hàng Bắc Á được dùng để đầu tư cho tín dụng.

*Chênh lệch huy động vốn và sử dụng vốn:* Qua bảng số liệu trên cho thấy, Ngân hàng Bắc Á đã sử dụng khoảng 70% phần vốn huy động để cho vay khách hàng, phần còn lại được sử dụng để làm nguồn vốn điều hoà cho toàn hệ thống, đồng thời phục vụ cho các hoạt động dịch vụ khác như: bảo lãnh, thẻ thanh toán, nhờ thu, thanh toán quốc tế...

*Kỳ hạn huy động vốn và sử dụng vốn:* Nhìn chung quy mô về tín dụng và nguồn vốn đều tăng đều qua các năm. Tuy nhiên do phần lớn vốn huy động của khách hàng là ngắn hạn, huy động vốn trung và dài hạn cũng chỉ dừng lại ở kỳ hạn 13 tháng – 3 năm và với tỷ trọng nhỏ, chủ yếu là huy động không kỳ hạn và có kỳ hạn loại 3 đến 6 tháng. Như vậy ngân hàng đã sử dụng một phần vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn. Số vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn huy động. Mặt khác nhu cầu vốn trung dài hạn lại có xu hướng tăng lên, nếu tính riêng từng loại kỳ hạn thì tình trạng mất cân bằng kỳ hạn giữa vốn huy động và cho vay khách hàng đang ở mức báo động, đòi hỏi các nhà quản trị phải đặc biệt lưu tâm. Nếu tính riêng kỳ hạn huy động vốn 12 tháng trở lên,

hiện nay Ngân hàng Bắc Á chỉ huy động được ít, chiếm khoảng 20% trong tổng số vốn huy động. Con số này quá khiêm tốn trong khi sử dụng vốn trung dài hạn ở mức khoảng 2-3000 tỷ đồng (chiếm hơn 40% dư nợ). Vì vậy ngân hàng Bắc Á phải có biện pháp tăng cường huy động nguồn dài hạn để đảm bảo sự cân đối về kỳ hạn trong việc huy động và sử dụng vốn.

## **2.3 ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP BẮC Á**

### **2.3.1 Những kết quả đạt được**

- Cơ chế điều hành lãi suất khá linh hoạt và sử dụng công cụ lãi suất mềm dẻo.

- Ngân hàng Bắc Á cũng đã xây dựng được một chính sách dịch vụ khách hàng cá nhân.

- Ngân hàng Bắc Á đã bước đầu triển khai thành công phần mềm Golive áp dụng trên toàn hệ thống theo dự án hiện đại hóa ngân hàng nhờ đó công tác huy động vốn của ngân hàng đã có nhiều bước phát triển mới.

- Trong năm vừa qua ngân hàng Bắc Á cũng đã thu hút được nhiều nhân sự lãnh đạo cao cấp và cấp trung gian được đào tạo ở nước ngoài, có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các ngân hàng nước ngoài và ngân hàng có uy tín khác ở Việt Nam.

### **2.3.2 Những hạn chế**

- Về hình thức huy động: Các sản phẩm huy động vốn của ngân hàng Bắc Á vẫn chỉ dừng lại ở hình thức truyền thống, chưa có được sự khác biệt nổi trội so với các NHTM khác.

- Quy mô vốn huy động của Ngân hàng TMCP Bắc Á vẫn còn nhỏ so với ưu thế và tiềm lực tài chính sẵn có của ngân hàng.

- Cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý

- Chất lượng các dịch vụ hỗ trợ cho công tác huy động vốn còn nhiều hạn chế

- Hoạt động marketing của ngân hàng chưa thực sự được chú trọng.

- Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin còn nhiều hạn chế.

### **2.3.3 Nguyên nhân hạn chế**

#### **2.3.3.1 Nguyên nhân chủ quan**

- Công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới của ngân hàng Bắc Á vẫn chưa được phát huy đúng tầm.

- Kênh phân phối không đa dạng, hiệu quả thấp, phương thức giao dịch và cung cấp các dịch vụ chủ yếu vẫn là giao dịch trực tiếp tại quầy.

- Song song cùng tồn tại với Ngân hàng Bắc Á trên địa bàn là hàng loạt các Ngân hàng thương mại quốc doanh từ lâu đời (Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn) người dân còn chưa thực sự tin tưởng khi gửi tiền vào các Ngân hàng cổ phần.

- Chưa thiết lập được chính sách cạnh tranh năng động và hiệu quả đó là tổ chức nghiên cứu đối thủ cạnh tranh ( các NHTM quốc doanh, NHTM cổ phần, Ngân hàng nước ngoài).

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

- Lạm phát gia tăng trong những năm gần đây .

- Dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam còn chưa phổ biến, người dân chưa có thói quen giao dịch qua ngân hàng.

- Hạ tầng cơ sở thông tin viễn thông nước ta còn kém phát triển.

- Trên thị trường ngày càng xuất hiện nhiều ngân hàng và các tổ chức phi ngân hàng có chức năng huy động tiền gửi làm cho thị phần của mỗi ngân hàng có nguy cơ bị thu hẹp lại.

### CHƯƠNG 3

#### GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN

#### TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BẮC Á

#### 3.1 ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM CP BẮC Á

##### 3.1.1 Định hướng hoạt động kinh doanh

*Về mở rộng và đa dạng hoá hoạt động:*

*Tái cơ cấu mô hình tổ chức*

*Hoàn thiện dự án công nghệ thông tin*

##### 3.1.2 Định hướng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Bắc Á đến năm 2015

*Một là*, mở rộng các hình thức huy động vốn.

*Hai là*, nâng cao chất lượng dịch vụ, thanh toán.

*Ba là*, xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý, phù hợp với mục tiêu hoạt động và yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh, tiết kiệm chi phí

*Bốn là*, tiến hành phân đoạn thị trường theo những tiêu thức khác nhau

*Năm là*, thực hiện trả lãi cho các loại tiền gửi và áp dụng hệ thống lãi suất mang tính cạnh tranh.

*Sáu là*, đẩy mạnh hoạt động marketing và xây dựng chính sách khách hàng hợp lý.

#### 3.2 GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTM CP BẮC Á

##### 3.2.1 Các giải pháp về thị trường

###### 3.2.1.1 Đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi

###### 3.2.1.2 Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt

Hiện nay, đối với NHTM CP Bắc Á việc xác định lãi suất này cần tuân thủ theo nguyên tắc: Nâng cao lãi suất đối với tiền gửi trung và dài hạn, đồng thời hạ lãi suất tiền gửi không kỳ hạn hoặc kỳ

hạn ngắn để đảm bảo lãi suất trung bình không bị tăng lên đối với toàn bộ vốn huy động.

Ngoài ra để thực hiện lãi suất linh hoạt cũng nên mở rộng các hình thức trả lãi. Bên cạnh việc áp dụng hình thức trả lãi sau, trả lãi hàng tháng, NHTM CP Bắc Á có thể áp dụng hình thức lãi suất lũy tiến theo số lượng tiền gửi. Với cùng một kỳ hạn như nhau, ngân hàng có thể thay đổi mức lãi suất với những khoản tiền lớn.

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

- NHTM CP Bắc Á nên trang bị thêm máy rút tiền tự động và nâng cấp, thay thế những máy đã quá cũ. Xử lý nhanh chóng, kịp thời khi phát hiện các sự cố kỹ thuật xảy ra với máy cũng như khách hàng khiếu nại sự cố liên quan đến thẻ thanh toán.

- Phát triển thêm các tính năng tiện ích của máy rút tiền tự động như thanh toán hóa đơn tiền điện

- Bên cạnh đó có thể mở rộng thêm dịch vụ cho thuê kết sắt để khách hàng gửi tài sản an toàn tại Ngân hàng., tiền nước..

- Hoạt động tư vấn cho khách hàng, theo đó ngân hàng cung cấp cho khách hàng các thông tin về thị trường trong và ngoài nước, lập dự án, phân tích dự án, tư vấn pháp lý, tư vấn tài chính... cho khách hàng.

### **3.2.1.4 Xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách khách hàng**

- Mang đến cho khách hàng sự thoải mái và hài lòng khi đến giao dịch. Điều này phụ thuộc vào phong cách phục vụ của các nhân viên ngân hàng.

- Cử cán bộ nghiệp vụ giỏi, đạo đức tốt có khả năng giao tiếp tốt để giao dịch, chăm sóc khách hàng có số dư tiền gửi lớn, sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng.

- Duy trì mối quan hệ lâu bền với khách hàng.

- Khi phát hiện trường hợp các khách hàng ngừng giao dịch, rút tiền gửi chuyển sang ngân hàng khác thì cần tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp thích hợp nhằm khôi phục lại và duy trì quan hệ tốt với khách hàng.

- Mở rộng dịch vụ quỹ lưu động, giao dịch với khách hàng lớn tại địa điểm do khách hàng chỉ định .

### **3.2.1.5 Đẩy mạnh giải pháp Marketing**

- Xây dựng các chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng.

- Bên cạnh việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng NH TMCP Bắc Á có thể áp dụng hình thức quảng cáo trực tiếp bằng tờ rơi.

- Ngoài ra nắm bắt tâm lý người tiêu dùng bao giờ cũng rất quan tâm tới những đợt khuyến mãi để ngân hàng có thể đưa ra nhiều hình thức khuyến mãi khác nhau đem lại lợi ích thiết thực và hấp dẫn khách hàng .

- NH TMCP Bắc Á nên thường xuyên cung cấp thông tin về khả năng tài chính, báo cáo kiểm toán của các ngân hàng qua các phương tiện thông tin đại chúng để mọi người có thể tìm hiểu về năng lực tài chính và kết quả kinh doanh của ngân hàng.

### **3.2.2 Các giải pháp liên quan đến nhân sự, đào tạo**

#### **3.2.2.1 Chú trọng công tác đào tạo và nâng cao năng lực cán bộ**

- Đào tạo bồi dưỡng, cập nhật kiến thức kinh doanh cơ bản theo cơ chế thị trường cho nguồn cán bộ hiện có nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng phức tạp và chịu áp lực cạnh tranh ngày càng lớn của môi trường kinh doanh.

- Chú trọng việc đào tạo kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý cho cán bộ quản lý cấp trung và cấp cao nhằm tạo sự đột phá về tư duy và

kỹ năng quản lý theo cơ chế thị trường, tạo tiền đề cho việc triển khai kế hoạch cải tổ, cải cách và chấp nhận sự thay đổi ở các cấp điều hành và cấp thực hiện.

- Đa dạng hóa việc đào tạo các kỹ năng chuyên nghiệp cho đội ngũ giao dịch viên và chuyên viên quan hệ khách hàng tại các phòng giao dịch nhằm tạo dựng phong cách kinh doanh hiện đại.

- Hiện nay trình độ ngoại ngữ một số nhân viên của NH TMCP Bắc Á còn hạn chế do vậy song song với việc đào tạo kiến thức và kỹ năng cơ bản NH TM CP Bắc Á cần quan tâm thích đáng tới việc đào tạo trình độ ngoại ngữ.

### **3.2.2.2 Xây dựng văn minh giao tiếp khách hàng**

Nhìn chung văn minh giao tiếp khách hàng là tổng hợp của các yếu tố như: trang phục văn minh, lịch sự; thái độ nhiệt tình và chu đáo; biết lắng nghe ý kiến khách hàng; nắm vững nghiệp vụ.

Để xây dựng được văn minh giao tiếp khách hàng như trên thì ngân hàng TMCP Bắc Á cần phải xây dựng quy trình giao tiếp khách hàng bởi có như vậy thì mới tạo được dấu ấn và bản sắc của Ngân hàng Bắc Á. Cụ thể nội dung quy trình có các vấn đề cơ bản sau:

- Quy định về trang phục đối với cán bộ
- Quy định trong giao tiếp, phục vụ khách hàng: Quy định những nội dung cơ bản đối với cán bộ ngân hàng kể từ khi gặp gỡ cho đến khi kết thúc một giao dịch được cụ thể hoá theo nội dung tiêu chuẩn "5C" sau:

- + "Cười"
- + "Chia sẻ"
- + "Chu đáo, ân cần"
- + "Chăm sóc"

+ "Cảm ơn, hẹn gặp lại"

- Đánh giá kết quả thực hiện

- Triển khai học tập và thực hiện

### **3.2.2.3 Áp dụng phương pháp trả lương dựa trên hiệu quả công việc**

Xây dựng một hệ thống đánh giá hiệu quả công việc cho nhân viên để nâng cao ý thức, vai trò của họ và sự cố gắng để đạt được những mục tiêu ngân hàng đề ra, từ đó có chế độ đãi ngộ phù hợp.

## **3.2.3 Các giải pháp về mạng lưới, cơ cấu tổ chức và phát triển công nghệ, trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại**

### **3.2.3.1 Thành lập phòng khách hàng cá nhân đặc biệt và phòng doanh nghiệp đặc biệt**

Việc thành lập thêm phòng Khách hàng đặc biệt là một giải pháp nhằm phân đoạn thị trường theo tiêu chí về số lượng tiền gửi, tiến tới phòng khách hàng đặc biệt phải tới tận nơi phục vụ khách hàng – thực hiện dịch vụ ngân hàng tận nhà- chứ không phải chờ khách hàng tới ngân hàng.

### **3.2.3.2 Xây dựng và mở rộng mạng lưới chi nhánh**

Sau gần 20 năm hoạt động trên thị trường, ngân hàng Bắc Á hiện có 13 chi nhánh với 58 điểm giao dịch trên toàn quốc. So sánh với các NHTMCP hiện nay thì số lượng điểm giao dịch của ngân hàng Bắc Á là chưa nhiều. Vì vậy một trong các giải pháp để nâng cao hơn nữa vị thế của ngân hàng và tăng cường huy động vốn, đặc biệt là vốn huy động trên thị trường dân cư là thành lập thêm mạng lưới các chi nhánh.

### **3.2.3.3 Phát triển công nghệ và trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại**

Để chất lượng sản phẩm dịch vụ huy động vốn có thể đáp ứng được các yêu cầu ngày càng phức tạp và tinh vi của khách hàng, đòi hỏi công nghệ phải không ngừng được cải tiến, nâng cấp và hiện đại, thực sự trở thành một công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhân viên ngân hàng.

### **3.3 KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1 Kiến nghị đối với NHNN**

##### **3.3.1.1 Về điều hành chính sách tiền tệ**

##### **3.3.1.2 Về điều hành tỷ giá và thị trường ngoại hối**

#### **3.3.2 Kiến nghị đối với Chính Phủ**

### **KẾT LUẬN**

Qua quá trình nghiên cứu “Giải pháp huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á” nội dung luận văn đã hoàn thành được một số nhiệm vụ sau:

Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về nguồn vốn và phương thức huy động vốn

Phân tích và đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á trong giai đoạn từ năm 2008-2011.

Trên cơ sở nhìn nhận những mặt hạn chế luận văn đưa ra những đề xuất, kiến nghị với Chính phủ, NHNN và các giải pháp đối với Ngân hàng Bắc Á nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng Bắc Á.

Luận văn trên là kết quả đạt được của tôi từ những nghiên cứu lý luận và thực tế trong những năm công tác tại Ngân hàng Bắc Á.

Với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé kiến thức của mình vào hoạt động thực tế nhằm tăng cường hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Bắc Á. Tác giả mong muốn những ý kiến, giải pháp của mình trong luận văn này sẽ có cơ hội thử nghiệm tại Ngân hàng Bắc Á cũng như các Ngân hàng thương mại khác và thông qua đó góp phần nâng cao vị thế của Ngân hàng Bắc Á trong công tác huy động vốn.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Tiến sĩ Võ Duy Khương và các thầy cô giáo khoa Tài chính – Ngân hàng trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng; các anh chị ở Ngân hàng TMCP Bắc Á đã giúp đỡ tôi hoàn thành cuốn luận văn này.