

## LỜI MỞ ĐẦU

Đất nước ta đang sau những năm đổi mới, đang từng bước tiến hành công nghiệp hoá hiện đại hoá nhằm theo kịp các nước trong khu vực và trên thế giới. Để thực hiện thành công chiến lược đó nhu cầu về vốn đầu tư là rất lớn và cần thiết. Vốn là nguồn lực vô cùng quan trọng, vốn là chìa khoá, là yếu tố hàng đầu của mọi quá trình phát triển. Do đó chủ trương “vốn trong nước là quyết định” luôn được quán triệt trong quản lý kinh tế, quản lý đầu tư và đặc biệt trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

Thực hiện đường lối phát triển của Đảng và Nhà nước, trong những năm gần đây hệ thống Ngân hàng nói chung và Hệ thống các Ngân hàng thương mại nói riêng đã huy động được khối lượng vốn lớn cho sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển kinh tế. Tuy nhiên để tạo được những bước chuyển mới cho nền kinh tế, công tác huy động vốn của các ngân hàng đang đứng trước những thách thức mới, đòi hỏi các ngân hàng phải thực sự quan tâm, chú ý nhằm nâng cao hiệu quả của công tác này.

Chính vì vậy, trong thời gian thực tập tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Đông Triều — Quảng Ninh, với kiến thức đã học và thực tế, được sự hướng dẫn giúp đỡ của thầy giáo TS. Nguyễn Văn Trọng và sự tận tình giúp đỡ của các bộ công nhân viên Chi nhánh Ngân hàng đầu tư và Phát triển Đông Triều - Quảng Ninh, em đã chọn đề tài ***Giải pháp tăng cường công tác huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Đông Triều - Quảng Ninh*** là đề tài luận văn của mình.

Ngoài phần mở đầu và kết luận. Luận văn của em gồm 3 chương:

***Chương I: Cơ sở lý luận về nguồn vốn kinh doanh trong Ngân hàng Thương mại***

***Chương II: Thực trạng công tác huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Đông Triều - Quảng Ninh.***

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

*Chương III: Giải pháp tăng cường công tác huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Đông Triều - Quảng Ninh.*

**CH- ƠNG I**

**CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGUỒN VỐN KINH DOANH  
CỦA NGÂN HÀNG TH- ƠNG MẠI**

**I – NGÂN HÀNG TH- ƠNG MẠI VÀ VAI TRÒ CỦA VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG  
KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TH- ƠNG MẠI**

**1. Khái niệm về Ngân hàng th- ơng mại**

Ngân hàng Th- ơng mại là nơi nhận tiền ký thác, tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu và các dịch vụ kinh doanh khác của chính ngân hàng.

Theo điều 20 Luật tổ chức tín dụng đ- ợc Quốc hội thông qua tháng 12/1997 có nêu: Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp đ- ợc thành lập theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tin t- ết, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Ngân hàng th- ơng mại là một loại hình tổ chức tín dụng đ- ợc thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh có liên quan. NHTM tồn tại d- ới nhiều dạng sở hữu khác nhau: NHTM quốc doanh, NHTM t- nhân, NHTM liên doanh, NHTM cổ phần hoặc chi nhánh NHTM n- ớc ngoài. Bất cứ hình thức hoạt động nào của NHTM cũng bao gồm ba nghiệp vụ: nghiệp vụ nợ (huy động vốn), nghiệp vụ có (sử dụng vốn) và nghiệp vụ môi giới trung gian (dịch vụ thanh toán, t- vấn, bảo lãnh...). Ba loại nghiệp vụ trên có mối quan hệ mật thiết, có tác động hỗ trợ, thúc đẩy cùng phát triển tạo nên uy tín cho ngân hàng.

Hiện nay NHTM mang một nét đặc tr- ng khác biệt so với ngân hàng khác ở chỗ: NHTM là ngân hàng kinh doanh tiền gửi, chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn, vì hoạt động này làm cho NHTM có thể tăng gấp bội số tiền gửi cho khách hàng trong hệ thống ngân hàng của mình.

## **2. Vai trò của vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.**

NHTM là trung gian tài chính với chức năng cơ bản là đi vay để cho vay. Dù d-ới bất kỳ hình thức nào các NHTM luôn đặt lợi nhuận lên hàng đầu. Để đạt đ-ợc điều đó, công cụ cần thiết mà các ngân hàng phải có là vốn. Tuy nhiên một ngân hàng không thể hoạt động kinh doanh tốt nếu các hoạt động nghiệp vụ của nó hoàn toàn phụ thuộc vào vốn đi vay. Ng-ợc lại, một ngân hàng với nguồn vốn huy động dồi dào sẽ hoàn toàn tự quyết trong hoạt động kinh doanh của mình, nắm bắt đ-ợc các cơ hội kinh doanh. Nguồn vốn huy động dồi dào cũng giúp ngân hàng đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro và thu đ-ợc lợi nhuận cao vì mục tiêu an toàn và hiệu quả. Vậy vốn là cơ sở để ngân hàng tạo ra thế chủ động trong kinh doanh.

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

Đối với ngân hàng, vốn là cơ sở để NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh. Với đặc tr-ng của hoạt động ngân hàng, vốn không chỉ là ph-ơng tiện kinh doanh chính mà còn là đối t-ợng kinh doanh chủ yếu của NHTM. Ngân hàng là tổ chức kinh doanh loại hàng hoá đặc biệt trên thị tr-ờng đó là tiền tệ. Chính vì thế có thể nói: Vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng. Do đó, ngân hàng phải th-ờng xuyên chăm lo tới việc tăng tr-ởng vốn trong suốt quá trình hoạt động.

### ***2.2. Vốn quyết định quy mô tín dụng và các hoạt động khác.***

Tùy theo quy mô và cơ cấu nguồn vốn huy động đ-ợc mà các ngân hàng sẽ quyết định quy mô và cơ cấu đầu t-. Với nguồn vốn huy động lớn, ngân hàng có đủ khả năng mở rộng phạm vi và khối l-ợng cho vay không chỉ giới hạn trên thị tr-ờng trong n-ớc mà còn cho vay v-ợt ra khỏi lãnh thổ một quốc gia (cho vay trên thị tr-ờng quốc tế). Ng-ợc lại, do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ không có những phản ứng nhanh nhạy tr-ớc sự biến động của lãi suất, ảnh h-ởng đến khả năng thu hút vốn đầu t-. Nói chung, một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào sẽ đáp ứng đ-ợc nhu cầu xin vay,

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

để dàng mở rộng thị trường tín dụng, tăng khả năng thanh toán và các dịch vụ khác của ngân hàng.

### ***2.3. Vốn quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng trên thị trường tài chính.***

Trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và mở rộng quy mô hoạt động đòi hỏi ngân hàng phải có uy tín lớn trên thị trường. Uy tín đó phải được thể hiện trên cơ sở khả năng sẵn sàng thanh toán khi khách hàng có yêu cầu. Khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của ngân hàng càng lớn. Để đảm bảo được các điều kiện trên, ngân hàng phải có một nguồn vốn thoả mãn đồng thời cả hai yêu cầu: chất lượng và khối lượng. Vì vậy, để nguồn vốn huy động sử dụng có hiệu quả thì trong kinh doanh ngân hàng cần phải mở rộng quy mô tín dụng đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng.

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

Nguồn vốn lớn là điều kiện thuận lợi cho ngân hàng mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế cả về quy mô, khối lượng, thời gian và thời hạn cho vay. Đặc biệt ngày nay, sự xuất hiện hàng loạt các tổ chức tín dụng đã làm cho tình hình cạnh tranh giữa các ngân hàng trở nên gay gắt. Với một nguồn vốn dồi dào, ngân hàng sẽ chủ động đưa ra các mức lãi suất cho vay một cách hợp lý nhằm thu hút được khách hàng. Với năng lực tài chính vững mạnh, ngân hàng sẽ chủ động huy động vốn với lãi suất thấp nhất nhất cho vay với lãi suất cao nhất có thể nhằm tối đa hoá được lợi nhuận vẫn đảm bảo thu hút được khách hàng về ngân hàng mình.

## **II – VỐN VÀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM**

### **1. Vốn của NHTM**

Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do NHTM tạo lập hoặc huy động được, dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nó bao gồm:

#### ***1.1. Vốn chủ sở hữu***

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Vốn chủ sở hữu của NHTM là vốn tự có do ngân hàng tạo lập đ-ợc thuộc sở hữu riêng của ngân hàng, thông qua góp vốn của các chủ sở hữu hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh. Mặc dù chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng, song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi thành lập một ngân hàng. Vì đây là nguồn vốn ổn định, nên một mặt ngân hàng chủ động sử dụng nó vào mục đích kinh doanh của mình, mặt khác lại đ-ợc coi nh- tài sản đảm bảo, gây lòng tin đối với khách hàng và duy trì khả năng thanh toán trong tr-ờng hợp ngân hàng gặp rủi ro tín dụng. Vốn tự có của NHTM đ-ợc hình thành bởi vốn điều lệ (vốn pháp định), vốn tự bổ sung (quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng bù đắp rủi ro, quỹ khen th- ởng, quỹ phúc lợi...).

### ***1.2. 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 đ-ợc từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội. Ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu với nguồn vốn này và phải có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi khi chủ sở hữu có nhu cầu rút vốn. Vốn này luôn biến động nên ngân hàng không đ-ợc sử dụng hết mà phải có dự trữ với một tỷ lệ hợp lý để đảm bảo khả năng thanh toán.

Vốn huy động của NHTM chủ yếu bao gồm: Nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế (tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn), huy động từ các tầng lớp dân c- (tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu) và nguồn vốn đi vay.

### ***1.3. Vốn đi vay***

Là loại vốn mà ngân hàng chủ động đi vay với mục đích, thời hạn vay và đối t- ợng vay khác nhau. Nó là quan hệ vay m- ợn giữa NHTM và NHNN, giữa các NHTM với nhau, giữa NHTM với các tổ chức tín dụng khác trong n- ớc hoặc n- ớc ngoài nhằm bổ sung vào vốn hoạt động khi ngân hàng sử dụng hết vốn khả dụng.

### ***1.4. Vốn khác***

Ngoài các hình thức huy động vốn trên thì ngân hàng có thể huy động từ:

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

+ Vốn trong thanh toán: Là nguồn vốn mà ngân hàng tạo lập đ-ợc trong quá trình làm trung gian thanh toán.

+ Vốn tiếp nhận: Là số vốn NHTM tiếp nhận từ NHNN do tài trợ, uỷ thác đầu t-, làm đại lý, để cấp phát và cho vay các công trình tập trung trọng điểm của Nhà n-ớc.

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

### ***2.1. Phân loại theo thời gian huy động***

\* Vốn ngắn hạn: Là hình thức NHTM huy động vốn không kỳ hạn và có kỳ hạn với thời gian ngắn. Nguồn vốn này tối đa là một năm.

\* Vốn trung hạn: Có thời gian huy động từ một năm đến ba năm. Nguồn vốn này đ-ợc các NHTM sử dụng để cho các doanh nghiệp vay trung hạn đối với các dự án đầu t- chiều sâu mở rộng sản xuất, nâng cao chất l-ợng sản phẩm mang lại hiệu quả kinh tế thiết thực cho bản thân doanh nghiệp.

\* Vốn dài hạn: Nguồn vốn này có thời gian huy động trên ba năm và đ-ợc NHTM sử dụng vào nhiệm vụ đầu t- phát triển theo định h-ớng phát triển kinh tế của Đảng và Nhà n-ớc nh-: đầu t- vào các dự án phục vụ quốc tế dân sinh, các dự án đổi mới thiết bị công nghệ, xây mới các nhà máy... Lãi suất mà NHTM phải trả cho chủ sở hữu nguồn vốn này th-ờng rất cao.

### ***2.2. Phân loại theo đối tượng huy động***

\* Huy động từ các tổ chức kinh tế: Với t- cách là trung tâm thanh toán, các NHTM thực hiện việc mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho các khách hàng. Từ đó một khối l-ợng tiền khổng lồ đ-ợc chuyển qua các NHTM để thực hiện chức năng thanh toán của nó theo yêu cầu của chủ tài khoản. Do đó sự đan xen giữa các khoản phải thu và các khoản phải trả, cho nên hệ thống tài khoản thanh toán của ngân hàng luôn hình thành một số d- tiền gửi nhất định và nó đã trở thành nguồn vốn huy động có chi phí thấp, nếu biết khai thác sử dụng thì nguồn vốn này sẽ mang lại hiệu quả rất lớn cho hoạt động kinh doanh của NHTM.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

\* Huy động từ các tầng lớp dân c- : Mỗi một gia đình và cá nhân trong xã hội đều có những khoản tiền tiết kiệm để dự phòng cho những nhu cầu chi dùng cho t-ong lai. Khi xã hội càng phát triển thì khoản dự phòng này càng lớn. Nắm đ-ợc tình hình đó, các NHTM đã tìm mọi hình thức nhằm huy động tối đa các khoản tiết kiệm này, từ đó tạo ra một nguồn vốn không nhỏ để đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế và thu đ-ợc lợi nhuận cho bản thân ngân hàng.

\* Vốn vay từ NHNN và các tổ chức tín dụng khác: Đây là nguồn vốn mà ngân hàng có đ-ợc nhờ quan hệ vay m-ợn giữa NHTM với NHNN, giữa các NHTM với nhau và với các tổ chức tín dụng khác. Nguồn vốn này ngân hàng phải chịu với chi phí cao hơn, vì vậy chỉ trong tr-ờng hợp ngân hàng thiếu vốn khả dụng trong thời gian ngắn thì ngân hàng mới đi vay.

### ***2.3. Huy động vốn từ tài khoản tiền gửi của khách hàng.***

\* Tiền gửi không kỳ hạn: Là loại tiền gửi khách hàng gửi vào ngân hàng mà không có sự thoả thuận tr-ớc về thời gian rút tiền. Với loại tiền gửi này ngân hàng chỉ phải trả với một mức lãi suất thấp. Bởi vì tiền gửi loại này rất biến động, khách hàng có thể rút ra bất cứ lúc nào, do đó ngân hàng không chủ động sử dụng số vốn này, ngân hàng phải dự trữ một số tiền đảm bảo để có thể thanh toán ngay khi khách hàng có nhu cầu.

\* Tiền gửi có kỳ hạn: Là loại tiền gửi khách hàng gửi vào ngân hàng có sự thoả thuận tr-ớc về thời hạn rút tiền. Loại tiền gửi này t-ong đối ổn định vì ngân hàng xác định đ-ợc thời gian rút tiền của khách hàng. Do đó ngân hàng có thể chủ động sử dụng số tiền gửi đó vào mục đích kinh doanh trong thời gian ký kết. đối với loại tiền gửi này, ngân hàng có rất nhiều loại thời hạn từ 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng... mục đích là tạo cho khách hàng có đ-ợc nhiều kỳ hạn gửi phù hợp với thời gian nhàn rỗi của khoản tiền mà họ có. Lãi suất tiền gửi có kỳ hạn cao hơn lãi suất tiền gửi không kỳ hạn.

### ***2.4. Huy động vốn bằng phát hành các giấy tờ có giá.***



# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

\* Trái phiếu ngân hàng: Là một cam kết xác nhận nghĩa vụ trả nợ (cả gốc và lãi) của ngân hàng phát hành đối với người chủ sở hữu trái phiếu. Mục đích của ngân hàng khi phát hành trái phiếu là nhằm huy động vốn trung và dài hạn. Việc phát hành trái phiếu, các NHTM chịu sự quản lý của NHNN, của các cơ quan quản lý trên thị trường chứng khoán và có thể bị chi phối bởi uy tín của ngân hàng.

\* Kỳ phiếu ngân hàng: Đây là loại giấy tờ có giá ngắn hạn (trong 1 năm). Nó có đặc điểm giống như trái phiếu nhưng có thời gian ngắn hạn hơn trái phiếu, vì vậy nó được sử dụng cho mục đích huy động vốn ngắn hạn của ngân hàng.

Phát hành chứng chỉ tiền gửi: Nó là những giấy tờ xác nhận tiền gửi định kỳ ở một ngân hàng, người sở hữu giấy này sẽ được thanh toán tiền lãi theo kỳ và nhận đủ vốn khi đến hạn. Chứng chỉ sau khi phát hành được lưu thông trên thị trường.

### **3. Mối quan hệ giữa vốn và sử dụng vốn**

Nguồn vốn và sử dụng vốn đó là hai quá trình hoạt động của Ngân hàng. Công tác cân đối vốn của Ngân hàng là một chiến lược huy động vốn đúng đắn, phù hợp với kế hoạch sử dụng vốn trong từng thời kỳ sẽ tạo điều kiện cho các NHTM đạt được mục tiêu lợi nhuận tối đa và tăng cường nguồn vốn kinh doanh. Sự hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn chính là công tác cân đối vốn của Ngân hàng. Công tác cân đối vốn là hết sức quan trọng và cần thiết đối với bất kỳ ngân hàng nào. Đó là một biện pháp nghiệp vụ, là một công cụ quản lý của nhà lãnh đạo ngân hàng, thông qua bảng cân đối đa lập, các cán bộ ngân hàng xem xét, phân tích cơ cấu, tỷ trọng các nguồn và từng khoản sử dụng để dự đoán nhu cầu vốn biến động trong tương lai, từ đó có chính sách huy động vốn thích hợp.

## **III – CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM**

### **1. Nhân tố chủ quan**

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Đứng ở góc độ bản thân ngân hàng thì những nhân tố chủ quan luôn là những nhân tố đóng vai trò quyết định. Có thể kể ra sau:

\* Uy tín của ngân hàng: Với bất kỳ ai có tiền nhàn rỗi muốn gửi tiền vào một ngân hàng nào đó thì vấn đề đầu tiên mà họ đặt câu hỏi: Liệu gửi vào đó có an toàn không? Nếu uy tín của ngân hàng cao thì câu trả lời sẽ có ngay; nh- ng uy tín của ngân hàng còn ch- a cao thì khách hàng sẽ l- ỡng lự đắn đo, lựa chọn việc gửi tiền vào ngân hàng nào có uy tín cao hơn.

\* Chính sách khách hàng: Khi uy tín đ- ợc lựa chọn khách hàng sẽ đánh giá xem các chính sách khách hàng có - u ái không? Có tiện ích gì không? Bạn sẽ gửi tiền vào một ngân hàng khi ngân hàng đã có ch- ơng trình khuyến mại quà tặng cho bạn. Đó là sở thích và mong muốn của khách hàng. Ngân hàng nào nhanh nhạy, thấu đáo điều này thì sẽ giành đ- ợc nhiều thị phần hơn.

\* Chính sách Marketing: Đây là chính sách rất quan trọng đối với các loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là trong ngành ngân hàng hiện nay. Để khách hàng biết đến mình, hiểu về những chính sách khách hàng ... thì ngân hàng phải quảng cáo mình trên các ph- ơng tiện thông tin đại chúng.

\* Chính sách lãi suất: Cũng là một nhân tố không kém phần quan trọng bởi vì nếu ngân hàng có chính sách lãi suất phù hợp, linh hoạt và đảm bảo hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thì sẽ thu hút đ- ợc nhiều khách hàng.

Bên cạnh những nhân tố trên thì những nhân tố nh- : trình độ công nghệ, thái độ phục vụ khách hàng của cán bộ công nhân viên hay nhu cầu vốn của NHTM trong từng thời kỳ cũng tác động không nhỏ tới tình hình huy động vốn của ngân hàng.

### **2. Nhân tố khách quan.**

Nhân tố khách quan là những nhân tố nằm ngoài ngân hàng, nh- ng không có nghĩa là nó không quan trọng. Bất kỳ một ngân hàng nào cũng không đ- ợc xem nhẹ nhân tố này. Đó là:

\* Sự phát triển của nền kinh tế: Nh- ta đã biết mức độ tăng tr- ởng của nền kinh tế quyết định đến thu nhập của các tổ chức cá nhân. Chính vì vậy một

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

nền kinh tế càng phát triển thì thu nhập của các tổ chức cá nhân càng lớn. Điều đó có nghĩa là sẽ có một khoản tiền nhàn rỗi đi vào tích lũy bằng cách gửi vào ngân hàng. Đây là yếu tố quyết định đến khả năng huy động vốn của ngân hàng.

\* Chính sách của Nhà nước: NHTM là tổ chức chịu sự tác động lớn nhất bởi các chính sách của Nhà nước. Ví dụ khi NHNN thay đổi chính sách lãi suất thì khả năng huy động vốn của NHTM cũng thay đổi. “Khả năng huy động vốn luôn tỷ lệ thuận với lãi suất tiền gửi”.

\* Nhu cầu về vốn của nền kinh tế: Cũng là nhân tố khách quan khá quan trọng. Bởi lẽ NHTM là trung gian tài chính tập trung vốn của nền kinh tế và phân phối vốn cho nền kinh tế. Khi nhu cầu về vay vốn giảm dần thì khả năng huy động vốn của ngân hàng cũng giảm.

Ngoài những nhân tố trên đây thì những nhân tố như thói quen sử dụng dịch vụ ngân hàng của khách hàng hay cơ cấu dân cư, vị trí địa lý cũng phần nào tác động đến khả năng huy động vốn của NHTM.

Như vậy qua những vấn đề trên cho thấy, công tác huy động vốn có vai trò vô cùng quan trọng, đặc biệt đối với các nhà quản lý kinh doanh ngân hàng thì việc mở rộng, tăng cường nguồn vốn huy động là vấn đề cần quan tâm hàng đầu vì mức vốn tự có của ngân hàng so với tổng vốn huy động là rất nhỏ. Để cân đối được vốn trong kinh doanh đảm bảo được cho sự tồn tại và phát triển đòi hỏi các nhà quản trị kinh doanh ngân hàng luôn phải nghiên cứu nhu cầu thị trường, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ huy động vốn để đưa ra các biện pháp, các hình thức huy động vốn phù hợp vừa phát triển vừa đảm bảo mục đích kinh doanh có lợi nhuận.

**CH- ƠNG II**

**THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN  
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU T-  
VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH**

**I – TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG  
ĐẦU T- VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH**

**1. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Đầu  
t và Phát triển Đông Triều – Quảng Ninh**

Cùng với sự ra đời của Chi nhánh Ngân hàng Đầu t- và Phát triển Quảng Ninh, Chi nhánh Ngân hàng Đầu t- và Phát triển Đông Triều đ- ợc thành lập theo quyết định số 109 NH — QĐ ngày 17/12/1982 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà n- ớc Việt Nam (nay là Thống đốc Ngân hàng Nhà n- ớc Việt nam) với nhiệm vụ chính là cấp phát và cung ứng tín dụng trong lĩnh vực xây dựng cơ bản để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn huyện Đông Triều.

Theo Quyết định số 44/QĐ-TTCB ngày 15/5/1993 của Tổng giám đốc Ngân hàng Đầu t- và Phát triển Việt Nam và Quyết định số 293/QĐ-NH9 ngày 18/11/1994 của Thống đốc Ngân hàng Nhà n- ớc Việt Nam về việc điều chỉnh chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng Đầu t- và phát triển Việt Nam, thì chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều - Quảng Ninh thực sự là một NHTM với chức năng kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng đối với các thành phần kinh tế và dân c- trên địa bàn.

Trải qua 23 năm hình thành và phát triển, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh không ngừng đổi mới các hoạt động kinh doanh, dịch vụ để thích ứng với nền kinh tế thị tr- ờng. Bằng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, đồng thời đ- ợc sự chỉ đạo của NHĐT & PT Việt Nam, sự điều hành của NHNN tỉnh Quảng Ninh và các ban ngành lãnh đạo tỉnh Quảng

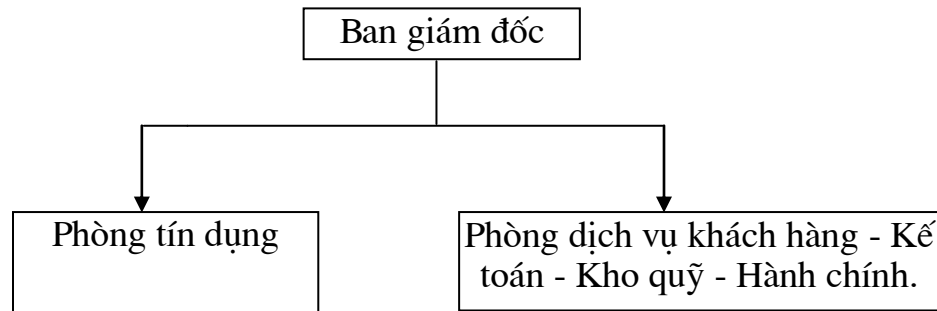
## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Ninh, Chi nhánh đã tự đổi mới để hoàn thiện và phát triển, mở rộng quy mô kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và thanh toán.

### **2. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều □ Quảng Ninh.**

Do tính chất đặc thù là Chi nhánh cấp hai, cho đến nay Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Đông Triều gồm 18 cán bộ công nhân viên, trong đó 1 Giám đốc, 1 phó Giám đốc và 2 phòng nghiệp vụ: phòng Tín dụng kiêm thêm chức năng là nguồn vốn, phòng Dịch vụ khách hàng kiêm thêm chức năng Kế toán, Kho quỹ, Hành chính.



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

### **3. Khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều □ Quảng Ninh.**

Năm 2005 nền kinh tế nước ta phát triển với tốc độ cao nhất trong những năm qua, cơ cấu kinh tế có những bước chuyển dịch tích cực, việc huy động các nguồn vốn cho đầu tư - phát triển đạt kết quả khá. Bên cạnh những thuận lợi cơ bản, nước ta cũng phải đương đầu với những khó khăn, biến động phức tạp. Nhận thức được điều đó, ngay từ đầu năm 2005, Chi nhánh đã xây dựng kế

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentssupporting.com>**

hoạch kinh doanh với tốc độ tăng tr-ởng cao tất cả các mặt và đã đạt đ-ợc những kết quả khá tốt so với năm 2004 nh- sau:

Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh trong năm 2004 — 2005.

*(Đơn vị: triệu đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	% 2005/2004
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>127.880</b>	<b>154.455</b>	<b>120,78%</b>
<b>1. Huy động vốn</b>	<b>122.000</b>	<b>146.000</b>	<b>119,67%</b>
Nội tệ	95.160	117.640	123,62%
Ngoại tệ	26.840	28.360	105,66%
<b>2. Sử dụng vốn</b>	<b>120.000</b>	<b>130.000</b>	<b>108,33%</b>
Ngắn hạn	35.000	30.000	85,71%
Trung, dài hạn	80.000	97.000	121,25%
Cho vay khác	500.000	300.000	60,00%

*(Nguồn: Báo cáo tổng hợp năm 2004 - 2005)*

**3.1. Hoạt động huy động vốn.**

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất n-ớc, phục vụ cho việc phát triển kinh tế trên địa bàn huyện Đông Triều với ph-ơng h-ớng chuyển dịch cơ cấu đầu t-, phát triển kinh tế nhiều thành phần, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã tích cực thu hút các nguồn vốn nhân rỗi trong dân c- và các tổ chức kinh tế. Năm 2005, nguồn vốn của Chi nhánh không ngừng đ-ợc tăng lên, cơ cấu nguồn vốn đ-ợc cải thiện theo h-ớng tích cực. Tính đến ngày 31/12/2005, tổng nguồn vốn huy động đạt 146 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 94,52% trong tổng nguồn vốn của Chi nhánh, tăng 19,67% so với năm tr-ớc, v-ợt kế hoạch năm đ-ợc giao 4 %. Trong đó thì VNĐ chiếm 80,58%, ngoại tệ chiếm 19,42% tổng nguồn vốn huy động,

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Nh- vậy, nhìn một cách tổng thể công tác huy động vốn của Chi nhánh là khá tốt. Đạt đ- ợc kết quả trên là do nghiệp vụ huy động vốn với các loại tiền gửi đ- ợc áp dụng mức lãi suất linh hoạt, hấp dẫn, thu hút đ- ợc khách hàng. Công tác thực hiện thanh toán chuyển tiền điện tử nhanh, chính xác đã thu hút đ- ợc nhiều doanh nghiệp, cá nhân mở tài khoản tiền gửi tại Chi nhánh. Bên cạnh đó còn do sự cố gắng phấn đấu và quyết tâm của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh.

### ***3.2. Hoạt động tín dụng.***

Song song với nghiệp vụ huy động vốn thì nghiệp vụ cho vay đóng vai trò quyết định trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh luôn nỗ lực trong việc kiểm chế tăng tr- ờng tín dụng nóng, đầu t- tín dụng đ- ợc chủ động và tăng tr- ờng một cách hợp lý đi đôi với việc cải thiện, nâng cao chất l- ợng, thực hiện rà soát, sàng lọc, lựa chọn khách hàng làm ăn có hiệu quả, tình hình tài chính lành mạnh, đảm bảo điều kiện tín dụng, cho vay tiêu dùng nhằm phân tán rủi ro...Tiến hành phân loại lại nợ, xác định các món có tiềm ẩn rủi ro để thu hồi trong năm, Chi nhánh đã xây dựng cụ thể kế hoạch triển khai xử lý nợ đối với những đối t- ợng có tiềm ẩn rủi ro để thu hồi nợ bằng nhiều biện pháp. Nhờ đó d- nợ tín dụng của Chi nhánh tăng tr- ờng với khả năng có thể kiểm soát, cơ cấu d- nợ đã từng b- ớc chuyển đổi theo h- ớng tăng dần tỷ trọng cho vay kinh tế t- nhân, cho vay tiêu dùng.

Đến ngày 31/12/2005 d- nợ tín dụng đạt 130 tỷ đồng, tăng 8,33% so với năm 2004. Trong đó năm 2004: d- nợ cho vay ngắn hạn là 35 tỷ đồng, chiếm 29,16% tổng d- nợ; d- nợ cho vay trung, dài hạn là 80 tỷ đồng, chiếm 66,67%. Đến năm 2005, tỷ lệ này đã đ- ợc cải thiện: d- nợ cho vay trung, dài hạn là 97 tỷ đồng, chiếm 74,61%, tăng 21% so với năm tr- ớc.

### ***3.3. Hoạt động dịch vụ***

Trong năm qua, hoạt động dịch vụ ngân hàng không ngừng đ- ợc mở rộng và chất l- ợng ngày càng đ- ợc nâng cao, mang lại tiện ích lớn nhất cho khách

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

hàng. Nhờ vậy, thu nhập từ dịch vụ ngày càng tăng, mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên Chi nhánh vẫn ch- a phát huy hết khả năng của mình trong việc cung ứng cho khách hàng những dịch vụ tiện ích hơn.

### **II – THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NHĐT & PT ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH**

#### **1.Cơ cấu nguồn vốn**

Nhận thức đúng đắn vị trí, vai trò quan trọng của công tác nguồn vốn, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh luôn quan tâm tới công tác này, coi tạo nguồn vốn là nhiệm vụ sống còn trong hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng. Một ngân hàng sẽ không thể vững mạnh nếu không có nguồn vốn vững chắc ổn định. Trong những năm qua, tập thể cán bộ công nhân viên toàn Chi nhánh đã cố gắng nỗ lực trong việc huy động vốn nh- : đổi mới phong cách tác phong làm việc, đơn giản hoá các thủ tục mở tài khoản cũng nh- thu chi tiết kiệm tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng khi đến gửi tiền, giao dịch tại ngân hàng, bên cạnh đó vẫn đảm bảo tuân thủ chế độ nên công tác huy động vốn đã đạt kết quả đáng khích lệ.

Bảng 2 và biểu đồ 1 phản ánh rõ tỷ trọng và xu h- ớng phát triển của từng hình thức huy động vốn.

Qua bảng và biểu đồ trên ta thấy công tác huy động vốn của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh trong năm 2005 không ngừng tăng và tăng mạnh, tổng nguồn vốn huy động bình quân năm 2005 là 146.000 triệu đồng, tăng 24.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng 19,67% so với năm 2004.

Cơ cấu nguồn vốn huy động thay đổi theo h- ớng tỷ trọng tiền gửi doanh nghiệp tăng. Đây là sự chuyển biến tích cực theo h- ớng có lợi cho hoạt động kinh doanh chung của toàn Chi nhánh. Sự gia tăng nguồn vốn đã tạo đà và mở đ- ờng thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tạo ra sức mạnh trong kinh doanh giúp ngân hàng tăng tr- ớng lợi nhuận.



# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Trong những năm qua nguồn vốn của Chi nhánh huy động chủ yếu:

- + Huy động từ tiền gửi tiết kiệm dân c-
- + Huy động từ tiền gửi các tổ chức kinh tế.
- + Phát hành giấy tờ có giá: kỳ phiếu, trái phiếu.

### **2. Cơ cấu nguồn vốn huy động của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều □ Quảng Ninh.**

Nguồn vốn huy động tùy theo tiêu thức phân loại mà có cơ cấu khác nhau. Các tiêu thức th- ơng sử dụng là: đối t- ợng khách hàng, thời gian, loại tiền (VNĐ và USD)

#### ***2.1. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối t- ợng khách hàng.(Số liệu dựa vào bảng 2 và biểu đồ 1 ở trên)***

##### ***\* Tiền gửi tiết kiệm dân c□***

Đây là hình thức huy động truyền thống của các ngân hàng và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn ( th- ờng từ 65 — 70%), đặc biệt là nguồn vốn tiền gửi trên 12 tháng chiếm tỷ trọng cao. Chính vì vậy sự biến động của nguồn vốn này ảnh h- ờng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hiện nay Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh huy động tiền gửi tiết kiệm cả VNĐ và ngoại tệ d- ới dạng tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, thời hạn 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng... trở lên. Để đạt đ- ợc kết quả đó, Chi nhánh đã đ- a ra đ- ợc mức lãi suất hợp lý và đã thực hiện các biện pháp để khai thác tối đa nguồn vốn này nh- : thủ tục gửi tiền đơn giản, đội ngũ nhân viên có trình độ cao, không ngừng đổi mới phong cách giao dịch.

Trong tổng nguồn vốn huy động thì l- ợng tiền gửi tiết kiệm dân c- chiếm phần lớn. Nguồn tiền gửi này chia làm hai loại:

+ Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: nguồn tiền này ngân hàng phải trả lãi suất cao nên số l- ợng huy động đ- ợc rất lớn và ngày càng tăng cao: 78.000 triệu đồng năm 2004, 97.125 triệu đồng năm 2005.

+ Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: Trong tổng nguồn vốn huy động thì loại tiền gửi này chiếm tỷ lệ này rất thấp, vì đây là loại tiền gửi trả lãi suất

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

thấp do nhu cầu gửi vào và rút ra của khách hàng là th- ờng xuyên và ngân hàng không kế hoạch đ- ợc.

### ***\*Tiền gửi các tổ chức kinh tế***

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế ở ngân hàng đ- ợc gửi d- ới hai hình thức là tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi không kỳ hạn. Đối t- ượng của loại vốn này là các doanh nghiệp kinh doanh thuộc mọi lĩnh vực. Khi các doanh nghiệp hoạt động ngày một hiệu quả thì đây là một nguồn vốn không phải nhỏ và ngày càng ổn định hơn.

Chính vì vậy mà Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh cần huy động tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cần thoả thuận cùng khách hàng có nguồn chu chuyển về tài khoản tại Chi nhánh. Tiếp thị, tiếp cận bằng nhiều biện pháp nhằm thu hút các nguồn tiền nhàn rỗi từ các doanh nghiệp, đơn vị hành chính sự nghiệp... gửi vào Chi nhánh.

Trong những năm qua, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã huy động đ- ợc phần lớn các tổ chức kinh tế có số d- tiền gửi lớn trên địa bàn. Kết quả năm 2004 huy động số d- tiền gửi tổ chức kinh tế đạt 10.000 triệu đồng, chiếm 8,2% tổng nguồn huy động. Năm 2005 số tiền này đã tăng lên 13.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng 30% so với năm 2004 vì năm 2005 có một số đơn vị mở tài khoản và có đơn vị vay vốn. Tuy nhiên trong tổng nguồn vốn huy động thì tỷ trọng nguồn tiền này còn rất nhỏ so với tiềm năng của nó, trong những năm tới Chi nhánh cần phải có các biện pháp để thu hút nguồn vốn này. Mặc dù chi phí huy động vốn cho loại tiền này khá cao, nh- ng ngân hàng có quyền chủ động sử dụng nguồn vốn này và số vốn này th- ờng rất lớn tạo ra nguồn vốn trung, dài hạn cho ngân hàng.

### ***\* Nguồn vốn bằng phát hành giấy tờ có giá nh- kỳ phiếu, trái phiếu.***

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, nguồn vốn huy động đ- ợc từ việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu chiếm tỷ trọng t- ượng đối trong tổng nguồn vốn, đây là nguồn vốn không th- ờng xuyên. Sử dụng kỳ phiếu, trái phiếu để huy động vốn là một ph- ơng thức huy động vốn tiên tiến nh- ng lãi suất th- ờng cao. Ngân hàng chỉ phát hành kỳ phiếu, trái phiếu khi cần huy động cho mục đích nào đó, chứ không phát hành th- ờng xuyên.

Vốn huy động từ việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu năm 2005 là 28.000 triệu đồng, tăng hơn năm 2004 là 1000 triệu đồng chiếm 19,2% tổng nguồn vốn.

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

***2.2. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời hạn.***

Theo tiêu thức này nguồn vốn huy động của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh bao gồm: vốn huy động ngắn hạn, vốn huy động trung, dài hạn. Tỷ trọng và xu hướng phát triển của nguồn vốn này được phản ánh trong bảng 3 và biểu đồ 2:

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

Trong hai năm gần đây, năm 2004 — 2005 cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời hạn của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh t-ong đối hợp lý. Trong đó tỷ trọng nguồn vốn huy động ngắn hạn đang có xu h-ớng giảm: Năm 2004 là 72,4%, năm 2005 là 62,5%. Nguồn vốn này giúp Chi nhánh tăng c-ờng các khoản cho vay ngắn hạn và sử dụng một phần để cho vay trung dài hạn. Tỷ trọng nguồn vốn trung dài hạn có xu h-ớng tăng: Năm 2004 chỉ chiếm 27,6% tổng nguồn vốn, nh- ng đến năm 2005 tỷ lệ này đã tăng lên 37,5%. Xu h-ớng giảm tỷ trọng nguồn vốn ngắn hạn, tăng tỷ trọng nguồn vốn trung dài hạn trong tổng nguồn vốn của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh rất phù hợp với nhu cầu vốn hiện nay, cần phải đ-ợc phát huy hơn nữa.

Vấn đề huy động vốn trung dài hạn là vấn đề rất khó khăn đối với hệ thống ngân hàng n-ớc ta hiện nay. Trong khi đó Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã đạt đ-ợc những kết quả trên là một điều đáng khích lệ. đó là do Chi nhánh đã không ngừng nâng cao chất l-ợng hoạt động huy động vốn - thanh toán - cho vay. Mối quan hệ của ba hoạt động này có tác động tích cực qua lại, hỗ trợ lẫn nhau. Hiệu quả của hoạt động này sẽ là cơ sở để phát triển hoạt động khác và ng-ợc lại. Bên cạnh đó chi nhánh đã cung cấp tốt các tiện ích dịch vụ ngân hàng cho khách hàng.

### ***2.3. Cơ cấu nguồn vốn huy động phân theo loại tiền.***

Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền bao gồm: VNĐ và ngoại tệ USD. Tỷ trọng và xu h-ớng phát triển của các loại tiền tệ đ-ợc phản ánh trong bảng 4 và biểu đồ 3 sau:

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

\* **Nội tệ:** Năm 2004 số vốn huy động bằng VNĐ là 95.160 triệu VNĐ tương ứng với 78% trong tổng số vốn huy động được. Nhưng đến năm 2005 số vốn huy động đã tăng lên là 117.640 triệu VNĐ 80,58% tổng nguồn vốn.

\* **Ngoại tệ:** Năm 2004 số vốn huy động được bằng ngoại tệ (quy ra VNĐ) là 26.840 triệu VNĐ chiếm 22% trong tổng số vốn huy động được. Đến năm 2005 số vốn huy động đã tăng lên là 28.360 triệu VNĐ nhưng tỷ trọng lại giảm xuống còn 19,42%, nguyên nhân là do tổng nguồn vốn huy động năm 2005 tăng khá cao so với năm 2004 nhưng huy động vốn bằng ngoại tệ lại tăng ít.

Qua bảng số liệu trên cho thấy huy động vốn bằng VNĐ là một ưu thế lớn của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh. Trong cơ cấu nguồn vốn, vốn VNĐ luôn có tỷ trọng lớn hơn vốn ngoại tệ. Nguyên nhân là do Chi nhánh nằm trên địa bàn mà nền kinh tế vẫn còn nhỏ lẻ nên hình thức thanh toán chủ yếu là VNĐ. Ngoài ra nó còn phản ánh tâm lý của người dân và các tổ chức kinh tế không còn tâm lý chuộng ngoại tệ như vài năm trước đây, nguyên nhân là do tỷ giá USD/VNĐ tương đối ổn định, lãi suất của USD duy trì ở mức thấp.

### **3. Cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn**

Hoạt động huy động vốn với tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định chưa đủ để đánh giá là hoạt động có hiệu quả. Hoạt động huy động vốn là hoạt động khởi đầu song phải gắn với hoạt động sử dụng vốn, hoạt động huy động vốn phải lấy nhu cầu sử dụng vốn là mục tiêu. Nếu nguồn vốn huy động thấp không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn làm cho ngân hàng bỏ qua cơ hội đầu tư có hiệu quả, hơn nữa nó còn làm giảm uy tín của khách hàng đối với ngân hàng. Ngược lại nếu huy động vốn quá nhiều, vượt quá nhu cầu sử dụng vốn sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn, khoản ứ đọng vốn này phải chịu chi phí huy động song lại không tạo ra thu nhập nên sẽ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Vì vậy Ngân hàng luôn phải cố gắng duy trì sự cân đối giữa nguồn vốn huy động và nhu cầu sử dụng vốn.

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

Bằng những nỗ lực không ngừng trong công tác huy động vốn, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều - Quảng Ninh đã cơ bản đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

**Bảng 5: Quan hệ so sánh giữa huy động vốn và sử dụng vốn**

*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005
Nguồn vốn huy động	122.000	146.000
D- nợ cho vay	120.000	130.000
Hệ số sử dụng nguồn	98,4%	89,1%
Phần d-	2.000	16.000

Qua bảng trên ta thấy Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều - Quảng Ninh đã đáp ứng đ-ợc nhu cầu vay vốn của ng-ời dân trên địa bàn Huyện. Nh-ng Chi nhánh ch-a hoạt động hết công suất, phải điều hoà vốn về Ngân hàng Trung - ơng nh-ng với tỷ lệ thấp. Doanh số cho vay năm 2005 cao hơn năm 2004, nh-ng hệ số sử dụng nguồn lại giảm. Cụ thể năm 2004 nguồn vốn huy động đạt 122.000 triệu đồng và hệ số sử dụng đạt 98,4%, sang năm 2005 nguồn vốn huy động tăng mạnh đạt 146.000 triệu đồng nh-ng hệ số sử dụng vốn lại giảm còn 89,1% mặc dù d- nợ cho vay vẫn tăng hơn năm tr-ớc.

Nh- vậy cả tốc độ huy động vốn và sử dụng vốn của Chi nhánh đều tăng, đó là một thành tích đáng khích lệ. Trong đó tỷ trọng nguồn vốn và sử dụng vốn trung dài hạn đều có xu h-ớng tăng (em sẽ phân tích ở phần sau), điều này đã góp phần nâng cao tính chủ động về nguồn vốn cũng nh- cho vay của Chi nhánh. Để đạt đ-ợc kết quả trên, Chi nhánh luôn thực hiện đúng ph-ơng pháp, nhiệm vụ của ngành đã đ-ợc cụ thể hoá bằng ch-ơng trình công tác, các giải pháp, biện pháp về công tác huy động vốn và điều hành vốn của NHĐT & PT Việt Nam, kết hợp với sự linh hoạt trong vận dụng vào thực tiễn kinh doanh trong từng thời kỳ của Chi nhánh.

**III - ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NHĐT & PT ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH.**

Qua nghiên cứu những chỉ tiêu cụ thể về công tác huy động vốn tại Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh ta có thể đ- a ra những nhận xét đánh giá sau:

**1. Những thành quả đạt đ- ợc**

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất n- ớc và toàn hệ thống NHĐT & PT Việt Nam sau 20 năm đổi mới, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã từng b- ớc khẳng định vị thế của mình trên địa bàn huyện Đông Triều với những thành tích đáng khích lệ.đặc biệt trong công tác huy động vốn, khối l- ợng huy động vốn năm sau luôn cao hơn năm tr- ớc. Điều đó tạo điều kiện thuận lợi để tăng tỷ lệ vốn cho vay trung, dài hạn và điều hoà vốn cho hệ thống. Đạt đ- ợc những thành tựu trên là do một số nguyên nhân sau:

+ Chi nhánh đã củng cố và tăng c- ờng phát huy mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị khách hàng truyền thống từ nhiều năm nh- : Công ty than Mạo Khê, Công ty cổ phần cơ khí Mạo Khê, Xí nghiệp địa chất 906...Đồng thời, Chi nhánh cũng mở rộng quan hệ với khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhàn rỗi từ các cá nhân, tổ chức này.

+ Chi nhánh đã phát huy tốt vai trò của công cụ lãi suất, nắm bắt kịp thời sự biến động lãi suất của thị tr- ờng, áp dụng biểu lãi suất linh hoạt trong phạm vi quyền hạn đ- ợc phép của chi nhánh để thu hút đ- ợc khách hàng mới, vừa đảm bảo yêu cầu hiệu quả trong kinh doanh để phát triển ổn định lâu dài.

+ Chi nhánh luôn làm tốt công tác thu chi tiền mặt và thanh toán nhanh nhạy, an toàn, chính xác theo đúng yêu cầu của các đơn vị kinh tế và nhân dân.

+ Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tích cực cải tiến quy trình nghiệp vụ, đổi mới tác phong giao dịch. Điều đó đã góp phần đ- a tốc độ phát triển

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

nguồn vốn huy động của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh ngày một tăng cao. Trong công tác huy động vốn Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược khách hàng như: khuyến khích khách hàng bằng lợi ích vật chất, bằng cách tặng quà cho khách hàng đến gửi tiền (tiết kiệm dự thưởng).

Từ năm 2006 Chi nhánh sẽ trang bị và lắp đặt thêm nhiều máy móc thiết bị hiện đại phục vụ cho nhu cầu thanh toán như: trang bị 02 máy rút tiền tự động ATM, lắp thêm một số máy tính mới hiện đại.

### **2. Những hạn chế và nguyên nhân**

+ Vốn huy động của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh chủ yếu vẫn là huy động của dân và các tổ chức kinh tế trong địa bàn huyện. Các hình thức huy động vốn chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm. Nguyên nhân do hình thức huy động vốn trên thị trường tiền tệ chủ yếu được kích lệ không chỉ trong bản thân Chi nhánh mà cả trong hệ thống ngân hàng và các tổ chức sản xuất ở nước ta hiện nay.

+ Cơ cấu vốn huy động của Chi nhánh chủ yếu hợp lý. Vốn huy động dài hạn của Chi nhánh chiếm tỷ trọng chủ yếu cao không đáp ứng được nhu cầu cho vay dài hạn đối với các tổ chức đơn vị kinh tế.

+ Dịch vụ của Chi nhánh chủ yếu đa dạng, mới chỉ dừng ở mức các nghiệp vụ mang tính chất truyền thống cho khách hàng. Chủ yếu có nhiều dịch vụ mới như: các dịch vụ thanh toán quốc tế, thanh toán séc du lịch...điều này ảnh hưởng tới nguồn thu dịch vụ của Chi nhánh.

Tóm lại: Trong những năm qua, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã không ngừng đổi mới, hoàn thiện các nghiệp vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng...Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã đạt được những thành tích trong công tác nguồn vốn, đặc biệt là công tác huy động vốn. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, chi nhánh vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế xuất phát từ cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Vì vậy, để có được cơ cấu nguồn vốn huy động ổn định và vững chắc, chi nhánh cần phải nghiên cứu để đưa ra các biện pháp



**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentssupporting.com>**

---

thiết thực, có tính khả thi cao, đ- ợc phối hợp đồng bộ nhằm phát huy những thành tựu đạt đ- ợc, đồng thời khắc phục những khó khăn, tồn tại tạo điều kiện cho sự phát triển an toàn và hiệu quả.

**CH- ƠNG III**

**GIẢI PHÁP TĂNG C- ƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN  
TẠI CHI NHÁNH NHĐT & PT ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH.**

**I - ĐỊNH H- ƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CHI NHÁNH NHĐT & PT ĐÔNG TRIỀU –  
QUẢNG NINH TRONG NHỮNG NĂM TIẾP THEO**

Ban lãnh đạo Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đặt mục tiêu cho những năm tiếp theo là hoàn thành và hoàn thành v- ượt mức các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm, đi đôi với từng b- ớc xây dựng Chi nhánh trở thành một ngân hàng hiện đại với công nghệ tiên tiến, nâng cao uy tín trên địa bàn. Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Chi nhánh là duy trì nguồn vốn huy động, qua đó tạo điều kiện phát triển hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác nhằm nâng cao lợi nhuận của ngân hàng. Để thực hiện đ- ợc chiến l- ược đó, d- ưới sự điều hành của Chi nhánh NHĐT & PT Quảng Ninh, Chi nhánh đã xác định rõ những khó khăn, thách thức cũng nh- những cơ hội để đề ra ph- ương h- ướng hoạt động trong những năm tiếp theo:

+ Mục tiêu: ổn định hoạt động kinh doanh an toàn hiệu quả, xử lý nhanh các tồn đọng nhằm lành mạnh hoá tình hình tài chính, làm nền tảng mở rộng hoạt động kinh doanh trong các năm tiếp theo, thực hiện thành công ph- ương án củng cố tổ chức và hoạt động ngân hàng.

+ Ph- ương h- ướng cơ bản: thực hiện chính sách khách hàng hợp lý và linh hoạt, gia tăng nguồn vốn có hiệu quả, nâng cao chất l- ượng sử dụng vốn đảm bảo an toàn và hiệu quả, hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện có và từng b- ớc phát triển sản phẩm mới. Hoàn thiện tổ chức bộ máy và cơ chế quản lý, nâng cao năng lực chỉ đạo và điều hành, đổi mới ph- ương pháp

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

làm việc và phong cách phục vụ khách hàng nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh trong thời kỳ mới..

+ Mở rộng tín dụng nh- ng đảm bảo chất l- ượng, an toàn vốn, không để phát sinh nợ quá hạn từ những khoản cho vay mới và hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn từ những khoản vay cũ. Chú trọng giữ vững khách hàng truyền thống, đẩy mạnh quan hệ với những khách hàng tiềm năng để mở rộng huy động vốn với lãi suất thấp và phát triển khối l- ượng, đồng thời nâng cao chất l- ượng tín dụng. Tăng c- ường và mở rộng các loại hình dịch vụ ngân hàng, từng b- ớc tăng thị phần dịch vụ của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh trên địa bàn.

***Mục tiêu kinh doanh năm 2006 của Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều □ Quảng Ninh:***

- + Tập trung triển khai hiệu quả ch- ơng trình hiện đại hoá ngân hàng.
- + Tổng nguồn vốn huy động đạt 170 tỷ đồng.
- + Tổng d- nợ cho vay đạt 155 — 160 tỷ đồng.
- + Nâng cao chất l- ượng tín dụng, tỷ lệ nợ quá hạn d- ưới 1,0% tổng d- nợ.
- + Tỷ lệ thu dịch vụ chiếm 10% tổng thu nhập.
- + Thực hiện lợi nhuận hạch toán nội bộ v- ợt kế hoạch đ- ược giao.

### **II – GIẢI PHÁP TĂNG C- ƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NHĐT & PT ĐÔNG TRIỀU – QUẢNG NINH.**

#### **1. Chi nhánh cần tăng c- ường và đa dạng hoá các hình thức huy động vốn.**

Chi nhánh cần phải đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, huy động d- ưới mọi hình thức để có thể tăng đ- ợc nguồn vốn. Ngân hàng có thể áp dụng các hình thức huy động vốn sau:

- Đối với tiền gửi không kỳ hạn: Mở các loại tài khoản phục vụ khách hàng th- ờng xuyên giao dịch với ngân hàng. Tùy theo loại khách hàng để mở cho họ một tài khoản thích hợp hoặc một khách hàng có thể mở hai hay ba tài

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

khoản phù hợp với hoạt động kinh doanh của mình. Ngân hàng luôn có sự hướng dẫn và tạo điều kiện cho khách hàng chuyển số dư tài khoản này sang tài khoản khác một cách dễ dàng, thuận tiện. Mở rộng xu hướng chung của ngân hàng là mở tài khoản cá nhân cho cán bộ công nhân viên của các doanh nghiệp và ở khu vực hành chính sự nghiệp. Nghiên cứu áp dụng tài khoản vắng lai ở những cơ quan doanh nghiệp hoạt động tốt, thu nhập cao và có sự đảm bảo, cam kết chắc chắn. Tạo điều kiện cho những người gửi tiền được hưởng các dịch vụ ngân hàng như: thanh toán nhanh, chuyển tiền nhanh, được thấu chi tài khoản theo mức thoả thuận với ngân hàng. Bên cạnh đó ngân hàng tiếp tục đầu tư công nghệ mới cộng các hình thức tiết kiệm để khách hàng có thể rút tiền bằng thẻ, bằng máy ATM.

- Đối với tiền gửi có kỳ hạn: Ngân hàng cần đa dạng hoá về kỳ hạn, về hình thức và chuyển nhượng. Hiện nay ngân hàng đã có nhiều hình thức huy động có kỳ hạn như: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng, 18 tháng, 24 tháng, 36 tháng. Trong tương lai ngân hàng cần đưa ra hình thức huy động nhiều kỳ hạn hơn nữa, có kỳ hạn dài hơn.

- Đối với tiền gửi tiết kiệm: Không ngừng hoàn thiện và phát triển các hình thức huy động tiết kiệm hiện có, đồng thời xây dựng những hình thức huy động mới. Ngoài những hình thức huy động truyền thống, ngân hàng nên hình thành và phát triển một số hình thức mới vừa có tính chất huy động, vừa có tính chất cho vay nhằm giải quyết mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn như: Tiết kiệm có mục đích, tiết kiệm đóng lãi...

+ Tiết kiệm có mục đích: Đó là hình thức tiết kiệm trung dài hạn với mục đích như xây dựng nhà ở, mua ô tô... Người gửi tiền có thể thoả thuận với ngân hàng hàng tháng trích từ tiền lương của mình một số tiền nhất định để chuyển vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm có mục đích. Với tài khoản này, người gửi sẽ nhận được lãi suất thấp hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm thông thường họ sẽ được ngân hàng cho vay tiền để thực hiện mục đích khi số tiền tiết kiệm đạt tới 2/3 giá trị ký kết mua tài sản. Hiện nay, hình thức tiết kiệm này đang được người

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

dân quan tâm, Chi nhánh cần triển khai thực hiện. Hình thức này giúp ngân hàng thu hút đ-ợc nhiều tiền gửi trong dân c-, mặt khác giúp ngân hàng có thêm nguồn vốn trung dài hạn.

+ Tiết kiệm d- ỡng lão: Hợp đồng tiết kiệm d- ỡng lão có thể coi là sản phẩm lai tạp giữa bảo hiểm và ngân hàng. Đó là một loại bảo hiểm nhân thọ đặc thù do ngân hàng cung cấp cho dân c-, nằm bổ khuyết vào sự thiếu vắng về loại sản phẩm này trên thị tr- ờng bảo hiểm Việt Nam, mặt khác nó lại thích ứng hơn với đặc điểm tâm lý của ng- ời Việt Nam, nhờ các lợi thế sau:

\* Cung cấp cho ng- ời dân một dịch vụ quản lý nguồn tích lũy của cá nhân để đảm bảo cuộc sống khi về già hoặc hết khả năng lao động, mà không đòi hỏi quá nhiều giấy tờ, thủ tục hành chính nh- các loại bảo hiểm khác.

\* Phân vốn gốc không mất đi nếu ng- ời thụ h- ỡng chết tr- ớc thời hạn, mà sẽ đ- ợc thừa kế trọn vẹn theo pháp luật, hoặc có thể trả lại toàn bộ cùng lãi suất (sau thời hạn, tối thiểu là 10 năm) cho ng- ời thụ h- ỡng ngay khi sống, hay đ- ợc chuyển đổi thành các khoản tiền thu nhập ổn định trọn đời.

\* Tính linh hoạt, mềm dẻo của một số sản phẩm tiền tệ đ- ợc thể hiện ở chỗ ng- ời gửi tiền đ- ợc toàn quyền quyết định về số tiền, tiền gửi mỗi lần tùy theo khả năng tích lũy của mình chứ không bị bó buộc định kỳ, định mức nh- đóng bảo hiểm.

\* Khi cung cấp loại hình thức tiết kiệm d- ỡng lão này, ngân hàng sẽ khai thác đ- ợc -u thế về mặt tài chính của một loại sản phẩm bảo hiểm truyền thống. Ngân hàng thu nhận và quản lý đ- ợc một nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài. Vì vậy, có quyền quyết định sử dụng để đầu t- trung và dài hạn.

- Còn đối với hình thức huy động bằng phát hành giấy tờ có giá có thuận lợi là Chi nhánh có nguồn vốn ổn định, giúp chủ động trong kinh doanh. Do đó trong thời gian tới Chi nhánh cần có biện pháp để huy động từ hình thức này, trong đó quan trọng nhất là phải tạo đ- ợc uy tín trên thị tr- ờng.

**2. Có chính sách thích hợp trong việc khuyến khích khách hàng mở và sử dụng tài khoản tại Ngân hàng.**

# **Assignment Supporting Group**

## **<http://assignmentssupporting.com>**

---

Tại Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh hiện nay, chính sách khách hàng đã đ- ợc thực hiện đúng, song chính sách này ch- a phong phú và hấp dẫn với khách hàng. đối với các khách hàng lớn, khách hàng mang lại nhiều lợi nhuận cho Chi nhánh thì chính sách này ch- a thực sự đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Chính sách khách hàng ch- a có tính cạnh tranh, đồng thời nguồn vốn của Chi nhánh còn quá nhỏ khó có thể đáp ứng nhu cầu vốn của các doanh nghiệp lớn, trong khi đó những doanh nghiệp vừa và nhỏ có uy tín ch- a tiếp cận đ- ợc nhiều. Qua phân tích thực trạng em xin trình bày một số giải pháp nhằm khuyến khích khách hàng mở và sử dụng tài khoản tại ngân hàng.

### ***2.1.Đối với thủ tục mở tài khoản tại Chi nhánh.***

Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh nên giảm bớt các thủ tục phiền hà cho khách hàng là tổ chức kinh tế, nhất là đối với khách hàng là ng- ời không c- trú trên địa bàn. Chẳng hạn, chi nhánh yêu cầu khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng mang theo quyết định thành lập công ty, giấy phép đầu t- của cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam cấp, văn bản chỉ định và phân công đối với chủ tài khoản và kế toán tr- ởng. Nếu chi nhánh tạo đ- ợc điều kiện thuận lợi cho các tổ chức kinh tế không c- trú mở tài khoản, chi nhánh sẽ thu hút thêm đ- ợc nguồn ngoại tệ.

### ***2.2.Mở rộng các loại hình dịch vụ ngân hàng.***

Dịch vụ ngân hàng là một công cụ để chi nhánh khuyến khích khách hàng mở và sử dụng tài khoản tại chi nhánh. Để thực hiện đ- ợc chi nhánh cần cho các khách hàng h- ởng các dịch vụ - u đãi, thuận tiện nh- :

- Đối với khách hàng có tài khoản tiền gửi bằng ngoại tệ, Chi nhánh cần có chính sách - u đãi với họ trong quá trình sử dụng tài khoản nh- : khi khách hàng rút ngoại tệ ra khỏi tài khoản, nếu muốn chuyển thành VNĐ thì ngân hàng sẽ mua ngoại tệ với giá cao hơn giá ngân hàng mua của khách hàng bên ngoài hoặc mua bằng giá bán ra, nh- ng khách hàng phải trả phí (mức phí

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

thấp). Với tài khoản tiền gửi bằng ngoại tệ, ngân hàng nên có chính sách - u đãi với khách hàng về lãi suất.

Hiện nay, các dịch vụ Chi nhánh cung cấp cho khách hàng vẫn còn hạn chế, đó là dịch vụ chuyển tiền quốc tế của Chi nhánh ch- a đ- ợc phát triển. Tất cả các nghiệp vụ thanh toán quốc tế đều phải chuyển lên ngân hàng cấp trên. Vì vậy, trong những năm tới Chi nhánh cần tăng c- ờng nguồn ngoại tệ để kịp thời thực hiện đ- ợc nhu cầu thanh toán quốc tế cho khách hàng. Mặt khác việc thanh toán bằng séc du lịch cũng ch- a đ- ợc áp dụng, trong khi dịch vụ du lịch tại tỉnh Quảng Ninh nói chung và huyện Đông Triều nói riêng là rất phát triển, nên nhu cầu thanh toán bằng séc du lịch là rất lớn.

### ***2.3. Nâng cao trình độ cán bộ ngân hàng.***

Từ nhận thức đánh giá yếu tố con ng- ời trong sự thành công của mọi hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh ngân hàng nói riêng. Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã củng cố và hoàn thiện tổ chức bộ máy đặc biệt là đổi mới cơ chế quản lý, điều hành, tăng c- ờng giám sát, kiểm tra nội bộ, quản lý tài chính và tăng c- ờng kỷ luật lao động luôn đ- ợc quan tâm chú trọng.. Để phát huy đ- ợc các kết quả đạt đ- ợc nh- trên Chi nhánh cần chú trọng hơn nữa đến công tác cán bộ. Đây cũng là khâu then chốt quyết định thành công của ngân hàng. Ngân hàng cần đ- a các cán bộ có năng lực vào vị trí trọng yếu, nắm giữ các c- ơng vị chủ chốt, có kế hoạch đào tạo cán bộ, có chế độ đãi ngộ thành tích chung. Cùng với các hoạt động trên, Chi nhánh 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 công nhân viên giỏi của Chi nhánh cho toàn bộ nhân viên, tổ chức các cuộc thi thể thao...Thực hiện tốt trang phục khi làm việc, văn minh, lịch sự nơi giao dịch.

Ngoài việc tuyển dụng, Chi nhánh nên có kế hoạch đào tạo, bồi d- ỡng thêm các kiến thức cho cán bộ công nhân viên nh- :

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentsupporting.com>**

---

+ Với ban lãnh đạo cần có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng thêm các kiến thức về hành chính quản trị, tiếng Anh để có thêm lý thuyết áp dụng vào thực tế.

+ Với các phòng cần đào tạo các chuyên ngành nh- ngân hàng, ngoại th- ơng, luật, tiếng Anh cho một số nhân viên.

Để thực hiện hoàn thành các giải pháp trên, ban lãnh đạo ngân hàng cùng tập thể công nhân viên giải quyết mọi khó khăn trong công việc, thể hiện tinh thần tập thể, tình đoàn kết.

### ***2.4. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng.***

Từ nhận thức về tầm quan trọng của “phát triển công nghệ” để quốc tế hoá dịch vụ là một trong chiến lược cạnh tranh ngân hàng. Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh cần phải có các chiến lược công nghệ, bao gồm phần cứng mới nhất, phần mềm cập nhật, hệ thống mở và mạng thông tin viễn thông. Tr- ớc mắt ngân hàng cần hoàn thiện hệ thống E — Bank nhất là đối với hệ thống kế toán huy động vốn và thanh toán qua ngân hàng bởi vì tầm quan trọng của dịch vụ này đối với ngân hàng.

### ***2.5. Tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo.***

Công tác tuyên truyền quảng cáo cho hoạt động ngân hàng là hết sức cần thiết. Nội dung quảng cáo cần đề cập đến những vấn đề mà người xem quan tâm nh- lãi suất tiền gửi, hình thức gửi, tiện ích của việc mở tài khoản cá nhân, thẻ rút tiền tự động ATM, quảng cáo các chương trình khuyến mại của ngân hàng nh- tiết kiệm dự th- ờng, phát hành kỳ phiếu trả lãi tr- ớc...

Bên cạnh việc quảng cáo trên các phương tiện truyền thông đại chúng, Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh có thể áp dụng hình thức quảng cáo trực tiếp bằng in tờ rơi. Tờ rơi này để sẵn trong các hộp và ở quầy tiết kiệm, quầy giao dịch của các phòng của Chi nhánh. Nội dung của tờ rơi gồm các thông tin về Chi nhánh nh- vốn huy động của chi nhánh, lãi suất

## **Assignment Supporting Group** **<http://assignmentssupporting.com>**

---

huy động, lãi suất cho vay và các dịch vụ thanh toán khác... Đây là hình thức quảng cáo vừa rẻ, đơn giản mà mang lại hiệu quả cao.

### ***2.6. Xây dựng văn hoá doanh nghiệp.***

Vấn đề văn hoá doanh nghiệp còn là một vấn đề mới mẻ trong các doanh nghiệp Việt Nam, mặc dù nó là yếu tố cơ bản, có tác động rất nhiều tới thành công hay thất bại của công việc kinh doanh. Trong thời kì các ngân hàng đang cạnh tranh nhau quyết liệt như hiện nay, hơn bao giờ hết văn hoá doanh nghiệp có một tầm quan trọng đặc biệt. Nó là tài sản vô hình, là nguồn lực tạo ra lợi thế cạnh tranh.

Là một Chi nhánh với quy mô ch- a lớn, xây dựng và tạo lập văn hoá doanh nghiệp chuẩn mực là điều không thể trong một sớm một chiều đối với Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh. Tuy nhiên việc thay đổi cung cách làm việc, phong cách phục vụ khách hàng, mối quan hệ giữa các cán bộ trong Chi nhánh, bầu không khí làm việc đoàn kết, vui vẻ, gắn bó... sẽ mang lại hiệu quả công việc rất lớn. Và một điều tất nhiên, khách hàng rất tin t- ởng khi đ- ợc làm việc với một ngân hàng nh- vậy.



## **KẾT LUẬN**

Nền kinh tế nước ta đang từng bước đi lên, đòi hỏi các NHTM không ngừng đổi mới để phù hợp với xu thế đó. Để NHTM kinh doanh có lãi, đảm bảo chế độ an toàn tài sản thì mỗi cán bộ ngân hàng phải hiểu nguồn vốn giữ vai trò quan trọng, trong đó nguồn vốn huy động là chủ yếu. Vì vậy, vấn đề khách hàng và nguồn vốn tiền gửi là vấn đề quan trọng không chỉ đối với các NHTM mà còn đòi hỏi phải có sự nỗ lực kết hợp chặt chẽ của toàn bộ nền kinh tế.

Trong thời gian qua Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh đã đạt được kết quả rất khả quan, tuy nhiên vẫn còn những tồn tại cần khắc phục. Vì vậy trong thời gian tới, cùng với sự giúp đỡ của ngân hàng cấp trên, sự giúp đỡ của khách hàng và sự nỗ lực của bản thân ngân hàng, em hy vọng Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh sẽ nâng cao được chất lượng của hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentssupporting.com>**

---

Tuy nhiên đây là vấn đề rất lớn, phức tạp, trong khi đó thời gian nghiên cứu, tìm hiểu thực tế và khả năng của bản thân còn những hạn chế nhất định, vì vậy bài luận văn của em không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy em kính mong các Thầy, Cô giáo đóng góp ý kiến để luận văn của em đ-ợc hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin đ-ợc chân thành cảm ơn các Thầy, Cô giáo và các cô, các chú tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu t- và Phát triển Đông Triều — Quảng Ninh, đặc biệt là thầy giáo TS Nguyễn Văn Trọng ng-ời đã trực tiếp h-ớng dẫn và giúp đỡ em rất nhiều trong suốt thời gian viết luận văn tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn!

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng — tín dụng ngân hàng: TS Nguyễn Võ Ngoạn — Tr-ờng Đại học Quản lý và Kinh doanh Hà Nội.
2. Giáo trình nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng — Học viện ngân hàng
3. Giáo trình quản trị và kinh doanh ngân hàng — Học viện ngân hàng
4. Báo cáo tài chính Chi nhánh NHĐT & PT Đông Triều — Quảng Ninh năm 2004 — 2005
5. Tạp chí ngân hàng các số năm 2004 — 2005
6. Và một số tài liệu khác

### **BẢNG KÝ HIỆU VIẾT TẮT**

**[Assignmenthelp1103@gmail.com](mailto:Assignmenthelp1103@gmail.com) – 0906.20.6556**

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

NHTM : Ngân hàng Thương mại  
NHNN : Ngân hàng Nhà nước  
NHĐT & PT : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

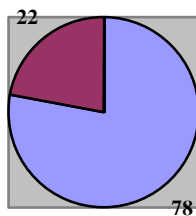
Bảng 4: Cơ cấu nguồn vốn huy động phân theo loại tiền.

(Đơn vị: Triệu đồng)

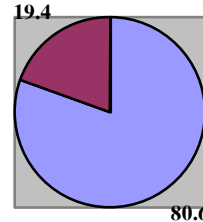
Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005	
	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng
<b>Tổng huy động vốn</b>	<b>122.000</b>	<b>100</b>	<b>146.000</b>	<b>100</b>
Huy động vốn VNĐ	95.160	78	117.640	80,58
Huy động vốn ngoại tệ (quy ra VNĐ )	26.840	22	28.360	19,42

(Nguồn Báo cáo tổng hợp năm 2004, 2005)

Biểu đồ 3: Tỷ lệ cơ cấu nguồn vốn huy động phân theo loại tiền.



■ VNĐ  
■ Ngoại tệ



■ VNĐ  
■ Ngoại tệ

Năm 2004

Năm 2005

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

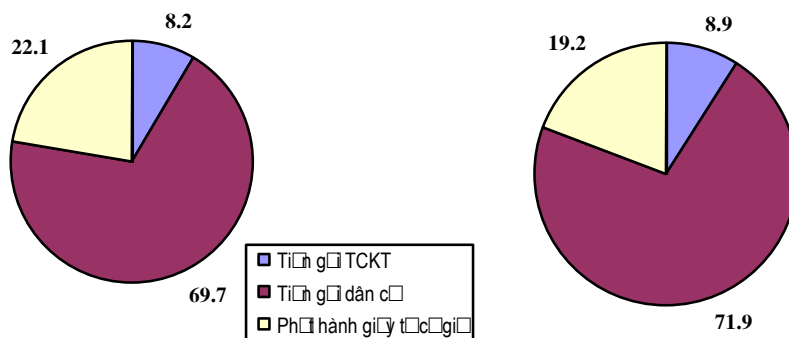
Bảng 2: Cơ cấu nguồn vốn huy động phân loại theo thành phần kinh tế.

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>122.000</b>	<b>100</b>	<b>146.000</b>	<b>100</b>
<b>1. Tiền gửi các TCKT</b>	<b>10.000</b>	<b>8,2</b>	<b>13.000</b>	<b>8,9</b>
Tiền gửi không kỳ hạn	3.500	35	4.160	32
Tiền gửi có kỳ hạn	6.500	65	8.840	68
<b>2. Tiền gửi dân cư</b>	<b>85.000</b>	<b>69,7</b>	<b>105.000</b>	<b>71,9</b>
Tiền gửi không kỳ hạn	7.000	8,2	7.875	7,5
Tiền gửi có kỳ hạn	78.000	91,8	97.125	92,5
+ Tiền gửi d-ới 12 tháng	41.000	52,7	47.790	49,2
+ Tiền gửi trên 12 tháng trở lên	37.000	47,3	49.335	50,8
<b>3. Phát hành giấy tờ có giá</b>	<b>27.000</b>	<b>22,1</b>	<b>28.000</b>	<b>19,2</b>

(Nguồn Báo cáo tổng hợp năm 2004, 2005)

**Biểu đồ 1: Tỷ lệ cơ cấu quy mô nguồn vốn huy động**



Năm 2004

Năm 2005

**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentssupporting.com>**

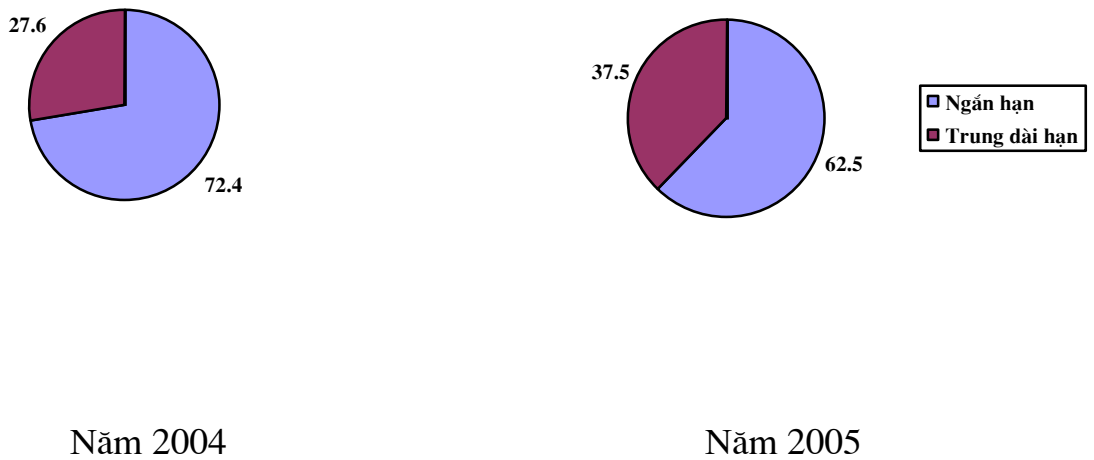
Bảng 3: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời hạn

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>122.000</b>	<b>100</b>	<b>146.000</b>	<b>100</b>
Ngắn hạn	88.328	72,4	91.250	62,5
Trung dài hạn	33.672	27,6	54.750	37,5

(Nguồn Báo cáo tổng hợp năm 2004, 2005)

**Biểu đồ 2: Tỷ lệ cơ cấu vốn huy động theo thời hạn.**



**Assignment Supporting Group**  
**<http://assignmentsupporting.com>**

---

**[Assignmenthelp1103@gmail.com](mailto:Assignmenthelp1103@gmail.com) – 0906.20.6556**