

Bài tập cá nhân Kinh tế Phát triển

Hoạt động huy động vốn tại ngân hàng thương mại và chính sách huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (chi nhánh Láng Hạ, HN)

Đoàn Minh Phương – QH2009E-CLC – MSV 09050458

I. Hoạt động huy động vốn tại ngân hàng thương mại

Đối với ngân hàng thương mại, thì hoạt động huy động vốn luôn được quan tâm hàng đầu, bởi vì nếu huy động được nhiều vốn thì ngân hàng mới có khả năng mở rộng được hoạt động, cũng như quy mô của ngân hàng. Ngày nay, trước sức ép của cuộc cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính, đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải có những chính sách thu hút nguồn tiền ngày một linh hoạt, để từ đó đáp ứng cho hoạt động của ngân hàng. Các phương thức huy động vốn mà hệ thống ngân hàng thương mại thường áp dụng là:

1. Theo đối tượng huy động

a. Huy động từ dân cư

Trên cơ sở hoạt động của mình ngân hàng thương mại tiến hành huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư, thông qua các hình thức tiết kiệm, gửi thanh toán, ủy thác cho ngân hàng đầu tư. Tuy nhiên thì nguồn tiền gửi trong dân cư bao giờ cũng chiếm một tỷ lệ đáng kể (nếu không nói là chủ yếu) của ngân hàng thương mại. Nguồn này vừa có tính ổn định cao, thời hạn chủ yếu là trung và dài hạn, các khoản chi phí cho giao dịch đối với nguồn này thường thấp về số tương đối, khách hàng mang tính ổn định cao, ít biến động, rất thuận lợi cho việc hoạch định chính sách hoạt động của ngân hàng nói chung và chính sách huy động vốn nói riêng.

b. Huy động từ các doanh nghiệp

Các tổ chức xã hội, tổ chức xã hội nghề nghiệp, thông thường thì các tổ chức này, không thường xuyên gửi tiền và ngân hàng với mục đích tiết kiệm mà chủ yếu là dùng vào việc thanh toán. Trên cơ sở nắm bắt được chu kỳ sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, chu kỳ hoạt động của các tổ chức, mà ngân hàng đề nghị, hoặc khuyến khích doanh nghiệp, các tổ chức gửi tiết kiệm theo một số quy định cụ thể mà hai bên thoả thuận, cũng như quy định hiện hành của pháp luật. Một số doanh nghiệp Nhà Nước không được phép gửi tiết kiệm thì họ lại gửi dưới hình thức biến tướng của tiền gửi tiết kiệm là ủy thác đầu tư.

c. Huy động từ các tổ chức tín dụng

Đối với các ngân hàng thương mại khác, chỉ áp trong trường hợp ngân hàng thương mại tạm thời thiếu hụt trong thanh toán cho khách hàng, hoặc trong trường hợp ngân hàng thiếu hụt dự trữ theo quy định của Ngân hàng Nhà Nước hoặc để đáp ứng những tình huống bất khả kháng. Tỷ trọng của nguồn này thường thấp, tính ổn định không cao và không thường xuyên. Các ngân hàng thương mại rất hạn chế sử dụng tới nguồn này.

2. Theo mục đích gửi tiền

a. Tiền gửi tiết kiệm

Hoạt động này đem lại cho ngân hàng nguồn vốn chủ yếu trong tổng nguồn vốn hoạt động. Thông qua tình hình thực tế của ngân hàng, các chỉ số phát triển của nền kinh tế, nhu cầu sử dụng vốn hiện tại và dự báo trong tương lai, mà các ngân hàng thương mại có chính sách huy động vốn hợp lý, thường là công cụ lãi suất nhằm gây sự quan tâm của khách hàng, từ đó thu hút khách hàng tới gửi tiền vào ngân hàng với những mục tiêu khác nhau, tùy thuộc vào nhu cầu của khách gửi tiền và danh mục mà ngân hàng cung cấp.

b. Tiền gửi thanh toán

Nguồn tiền này chủ yếu phục vụ nhu cầu thanh toán thường xuyên hay tiêu dùng hàng ngày của khách hàng của ngân hàng, nó có tính ổn định không cao, tuy nhiên các ngân hàng thương mại có thể dùng một phần của nguồn này để tiến hành sử dụng theo mục đích của mình trên cơ sở tính toán hợp lý quy luật biến động của loại tiền gửi này

c. Tiền gửi Ủy thác đầu tư

Nhiều khách hàng (cả các cá nhân và tổ chức) của ngân hàng có lượng tiền lớn trong tay, một là họ không có thời gian để đầu tư, hoặc là họ thiếu thông tin nhưng cũng không muốn gửi tiết kiệm vì lãi suất thấp. Họ ủy thác cho ngân hàng đầu tư theo thỏa thuận. Hoặc cũng có những doanh nghiệp không

được phép gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng cho nên họ biến tướng dưới hình thức uỷ thác đầu tư.

Các nguồn vốn vay khác như phát hành trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu, các khoản nhân rồi tạm thời chưa sử dụng...

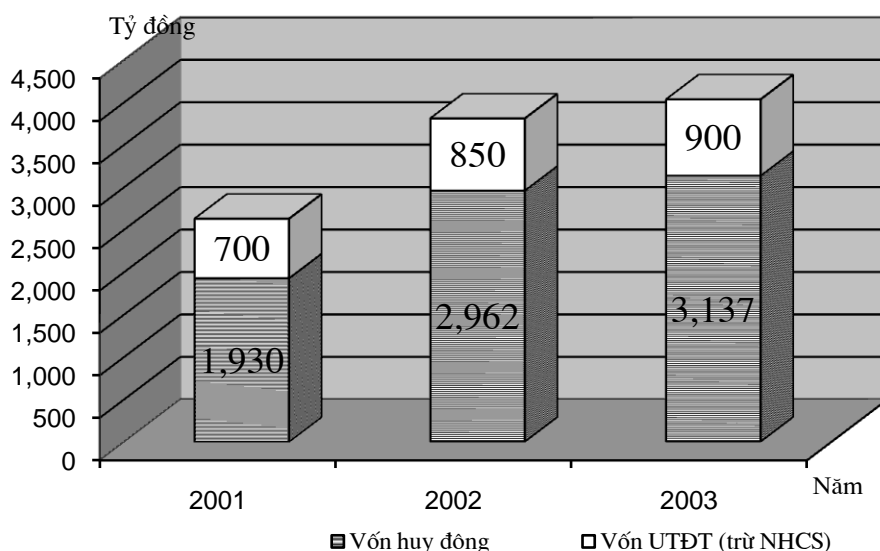
II. Thực trạng chính sách huy động vốn của NHNN&PTNT Chi nhánh Láng Hạ, HN

1. Tình hình chung về công tác huy động vốn

Ngân hàng Thương mại hoạt động không phải bằng nguồn vốn tự có mà chủ yếu bằng nguồn vốn huy động, do vậy mà hoạt động huy động vốn luôn được coi là nhiệm vụ trọng tâm và luôn được ưu tiên hàng đầu, bởi nó quyết định đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng thương mại. Thấy được tầm quan trọng của công tác huy động vốn Chi nhánh Láng Hạ đã rất quan tâm và trú trọng tới hoạt động huy động vốn, coi nguồn vốn huy động là nguồn chính của Chi nhánh. Trải qua gần 7 năm hoạt động và phát triển, nhất là trong các năm trở lại đây. Mặc dù còn non trẻ, song Chi nhánh đã thực hiện rất thành công công tác cũng như chính sách huy động vốn, và đã thu hút được nhiều nguồn khác nhau, giúp Chi nhánh có vốn để thực hiện hoạt động kinh doanh. Năm 1997 tổng lượng vốn hoạt động kinh doanh của Chi nhánh là 202 tỷ đồng trong đó lượng vốn huy động chiếm tỷ trọng là 100%, thì sang năm 1998, tổng lượng vốn hoạt động kinh doanh lên tới 685 tỷ đồng trong đó vốn huy động chiếm 70,80%, còn lại là vốn uỷ thác, giấy tờ có giá, con số này tương ứng qua các năm 1999, 2000 là 1.131 tỷ đồng, 2000 trong đó vốn huy động chiếm 60,12%, 70,00%. Điều này khẳng định vốn huy động luôn là nguồn quan trọng bậc nhất cho hoạt động của Chi nhánh Láng Hạ.

Bước sang những năm đầu của thế kỷ XXI, công tác huy động vốn của Chi nhánh đã có những bước tăng trưởng đáng kể và ổn định, năm sau cao hơn năm trước.

Tổng nguồn vốn hoạt động của Chi nhánh qua các năm:



(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2001, 2002, 2003)

So với tổng nguồn vốn hoạt động kinh doanh thì lượng vốn huy động của Chi nhánh ngày càng tăng cả về số lượng và chất lượng. Tỷ trọng vốn huy động trong tổng vốn hoạt động của Chi nhánh là 73,38% năm 2001, tăng 37,86% so với năm 2000; năm 2002 là 77,70% tăng so với năm 2001 là 53,47%. Sang năm 2003 tăng 175 tỷ đồng tương đương 5,91% so với năm 2001 và chiếm tỷ trọng 77,71% trên tổng nguồn vốn, nếu so sánh với năm 2001 con số này là 1.207 tỷ đồng tương đương tăng 62,54%.

2. Các chính sách huy động vốn mà Chi nhánh áp dụng

Nguồn vốn huy động có vai trò quan trọng và luôn luôn chiếm tỷ trọng đáng cao trong tổng nguồn vốn hoạt động của mỗi Ngân hàng Thương mại nói chung và Chi nhánh Láng Hạ cũng không nằm ngoài quy luật đó. Trải qua quá trình phát triển của mình, không phải bao giờ và lúc nào hoạt động huy động vốn và những chính sách mà ngân hàng đưa ra để huy động cũng thành công.

Bởi nó chịu sự tác động của nghiệp nhân tố cả chủ quan lẫn khách quan. Một chính sách phù hợp cho công tác huy động vốn, đòi hỏi các nhà hoạch định chính sách cần phải có sự tổng hợp, phân tích, đánh giá tất cả mọi yếu tố tác động đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như của toàn xã hội.

Thấy được tầm quan trọng của công tác huy động vốn cũng như việc xây dựng chính sách huy động vốn, trong những năm qua Chi nhánh Láng Hạ đã có rất nhiều những biện pháp, cách thức khác nhau, trong một số trường hợp Chi nhánh kết hợp với các ngân hàng bạn khác trong cùng hệ thống hoặc trực tiếp với NHNN&PTNT Việt Nam thực hiện khuyến khích, quảng cáo, nhằm thu hút khách hàng đặt quan với Chi nhánh, nhất là khách hàng đến gửi tiền, mua trái phiếu hoặc uỷ thác đầu tư cho ngân hàng.

Để phát huy và nâng cao hiệu quả của công tác huy động vốn, trong các năm qua Chi nhánh Láng Hạ đã đưa ra nhiều nội dung khác nhau chính sách huy động vốn với nhiều nội dung khác nhau, và đã đạt được những thành quả đáng mừng, nó bao gồm các chính sách.

a. Chính sách thu hút khách hàng

Với vị trí đặc biệt quan trọng của mình trên địa bàn Hà nội, cũng như của ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam, Chi nhánh Láng Hạ đã rất quan tâm tới việc thu hút khách hàng, đến giao dịch và đặt quan hệ, không chỉ là khách hàng truyền thống, mà còn cả khách hàng tiền năng, những doanh nghiệp lớn, những công ty lớn có quy mô hoạt động rộng khắp cả nước, trong đó có một số doanh nghiệp, công ty hoạt động trong lĩnh vực Xuất nhập khẩu và thương mại quốc tế. Đối với những khách hàng này, bao giờ Chi nhánh cũng có những ưu đãi trong các giao dịch tại ngân hàng như ưu đãi về lãi suất đầu vào, lãi suất đầu ra được tính toán ở mức hợp lý, khi khách hàng có nhu cầu đều được ngân hàng quan tâm và ưu tiên thực hiện. Hoặc trong một số trường hợp ngân hàng khuyến khích khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ và những tiện ích mà mình cung cấp, nhằm từ đó thu hút được nhiều khách hàng.

Ngoài ra Chi nhánh Láng Hạ còn đặt quan hệ với các Chi nhánh ngân hàng bạn trong và ngoài hệ thống để từ đó, nâng cao khả năng, và giảm thiểu

những chi phí trong khả năng có thể vừa tiết kiệm cho Chi nhánh vừa tiết kiệm chi phí và thời gian giao dịch cho khách hàng, tạo cảm giác và ấn tượng tốt đẹp trong tâm trí khách hàng.

b. Chính sách về mở rộng mạng lưới giao dịch

Ngay từ ngày đầu mới thành lập và đi vào hoạt động CNLH đã rất quan tâm tới việc mở các rộng mạng lưới trực thuộc và các phòng giao dịch, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Chi nhánh. Hiện Chi nhánh đang có kế hoạch mở thêm nhiều Chi nhánh, phòng giao dịch khác nữa.

Các Chi nhánh hoạt động ngày càng có hiệu quả, và tự khẳng định được sự lớn mạnh của mình cũng như khả năng tự chủ về tài chính trong hoạt động kinh doanh. Đây là điều đáng mừng đối với việc thực hiện chính sách huy động vốn của Chi nhánh Láng Hạ và những hoạt động của nó sẽ là cầu nối giữa khách hàng với Chi nhánh. Từ đó tăng cường mối quan hệ với Chi nhánh và dần thu hẹp khoảng cách giữa cán bộ ngân hàng với khách hàng, tạo tiền đề cho việc thực hiện thành công chính sách huy động vốn mà Chi nhánh đề ra.

c. Tổ chức Cán bộ và Đào tạo

Một ngân hàng muốn hoạt động tốt, không chỉ phụ thuộc vào chính sách hợp lý (hợp đối tượng khách hàng, hợp tình hình thực tế), cũng như một mạng lưới rộng khắp mà còn phụ thuộc trực tiếp và nhân tố con người. Con người có thể thực hiện những việc mà không cái gì khác có thể thay thế được, chính vì vậy mà Chi nhánh đã ngày càng quan tâm tới công tác đào tạo CBVC cũng như công tác tuyển chọn ngay từ đầu vào, hiện tại số cán bộ viên chức có trình độ đại học cao đẳng, và trên đại học chiếm tới 77,60%, trong quá trình hoạt động Chi nhánh đã thường xuyên cử cán bộ đi học các lớp nghiệp vụ, nghiệp vụ cao cấp do NHNN&PTNT Việt Nam hoặc Ngân hàng Nhà Nước tổ chức, để từ đó nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và nhất là trình độ ngoại ngữ.

d. Nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, Dịch vụ và Tiện ích

Chi nhánh quan tâm tới việc mở rộng mạng lưới giao dịch trên cơ sở mạng diện tử Internet như tư vấn, cung cấp dịch vụ chuyển tiền điện tử liên

ngân hàng với các ngân hàng trong và ngoài hệ thống. Đặc biệt, Chi nhánh cùng kết hợp với NHNN&PTNT Việt Nam cải thiện dịch vụ rút tiền tự động (dùng thẻ rút tiền qua mạng ATM), do vậy đã thu hút được sự quan tâm rất lớn của khách hàng, giúp ngân hàng thực hiện thành công chính sách huy động vốn.

e. Chính sách Marketing

Chính sách Marketing ngày càng được các ngân hàng thương mại quan tâm và đẩy mạnh thực hiện, mặc dù Chi nhánh chưa có phòng chức năng riêng cho công tác marketing, cho nên công tác này chủ yếu do phòng Kế hoạch-Nguồn vốn và phòng Kế toán thực hiện. Thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, các báo chí, tạp chí chuyên ngành, Chi nhánh đã quảng bá rộng rãi hình ảnh của mình trong tâm trí khách hàng (khách hàng truyền thống và khách hàng tiềm năng), cùng với việc đẩy mạnh các hoạt động marketing. Chi nhánh còn thực hiện nhiều biện pháp nhằm khuyến khích khách hàng gửi tiền vào Chi nhánh thông qua các hình thức tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm bậc thang.

Tất cả những chính sách trên đã giúp cho Chi nhánh, thực hiện thành công chính sách huy động vốn, giúp Chi nhánh có lượng vốn cần thiết để tiến hành các hoạt động kinh doanh.

Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình Kinh tế Phát Triển, ĐHQGHN, Cb Vũ Minh Viêng.
- Ngân hàng thương mại Quản trị và nghiệp vụ, NXB Thống Kê, 2002.
- Báo cáo thường niên của NHNN&PTNT Việt Nam năm 2002.
- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Láng Hạ các năm 2001, 2002, 2003.