

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

Ngô Xuân Hoàng*

Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật - ĐH Thái Nguyên

TÓM TẮT

Ngân hàng thương mại vừa có chức năng là trung gian tài chính, trung gian thanh toán đồng thời ngân hàng thương mại cũng có chức năng cung ứng các dịch vụ ngân hàng. Với chức năng cơ bản này trong những năm gần đây Ngân hàng Thương mại ngày càng đạt kết quả tốt hơn, tuy nhiên trong thời gian tới Ngân hàng Thương mại cần giải quyết tốt một số vấn đề sau: Ban hành lãi suất trần huy động; tăng cường công tác kiểm tra giám sát; thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng nâng cao cả về lý thuyết lẫn thực tế nghiệp vụ kinh doanh; phát triển thêm nhiều sản phẩm huy động mới nhằm thu hút khách hàng; áp dụng nhiều công nghệ hiện đại... tất cả các hoạt động trên hướng tới một hệ thống ngân hàng lành mạnh và có hiệu quả hơn.

Từ khóa: *Huy động vốn, ngân hàng thương mại, Việt Nam*

VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng là tổ chức tài chính trung gian quan trọng, không thể thiếu với nền kinh tế của bất kỳ một quốc gia nào. Ngày nay, trong nền kinh tế hiện đại, ngân hàng đóng một vai trò đặc biệt quan trọng và không thể thiếu trong đời sống kinh tế xã hội. Ngân hàng là tổ chức cung cấp tín dụng chủ yếu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và với hầu hết các thành phần kinh tế khác nhau. Ngân hàng cũng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các cá thể và hộ gia đình. Khi doanh nghiệp và người tiêu dùng phải thanh toán các khoản mua hàng hoá, dịch vụ, họ có thể thay thế việc dùng tiền mặt bằng việc sử dụng séc, thẻ tín dụng hay tài khoản của hệ thống ngân hàng. Ngân hàng thương mại vừa có chức năng là trung gian tài chính, trung gian thanh toán đồng thời ngân hàng thương mại cũng có chức năng cung ứng các dịch vụ ngân hàng. Ngân hàng thương mại có vai trò: *là trung gian cung cấp vốn cho nền kinh tế, góp phần quản lý nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong nền kinh tế, là trung gian tài chính giúp chính phủ thực thi chính sách tiền tệ, là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.* Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc.

Kể từ khi Việt Nam ra nhập WTO ngày 7/11/2006, tốc độ hội nhập kinh tế quốc tế của nền kinh tế Việt Nam càng diễn ra nhanh chóng vừa là cơ hội, vừa là thách thức lớn đối với hoạt động của hệ thống các NHTM Việt Nam. Bên cạnh việc học hỏi được kinh nghiệm quản lý, kinh nghiệm kinh doanh... các NHTM trong nước luôn phải đối mặt với áp lực phải tìm kiếm nguồn vốn có chất lượng cao phục vụ cho nền kinh tế trong môi trường cạnh tranh khốc liệt với các ngân hàng thương mại (NHTM) trong và ngoài nước. Để hệ thống các NHTM, một trong những kênh phân phối vốn lớn của nền kinh tế có thể tồn tại, phát triển, hoạt động thông suốt, điều hòa, cần phải nâng cao chất lượng huy động vốn nhằm tạo nguồn vốn dồi dào, đa dạng phục vụ đầu tư tăng trưởng kinh tế, ổn định giá trị đồng tiền và tạo công ăn việc làm cho toàn xã hội. Trong bài viết này chúng tôi muốn đề cập một số vấn đề về huy động vốn của Ngân hàng thương mại, những kết quả đạt được, những khó khăn thách thức trong thời gian tới và định hướng cho tương lai.

THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Hệ thống NHTM trong quá trình hội nhập

Thập kỷ qua, cùng với quá trình đổi mới và hội nhập, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam (NHTM) đã có nhiều thay đổi quan trọng. Sự xuất hiện của các ngân hàng (NH) 100% vốn nước ngoài và việc loại bỏ dần các

* Tel: 0912 140868

hạn chế đối với hoạt động của chi nhánh NH đã khiến mức độ cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt, buộc các NH Việt Nam (VN) phải tái cấu trúc để tiếp tục phát triển. 2 trong số 5 NHTM Nhà nước (NN) đã thực hiện cổ phần hóa và chính thức hoạt động theo mô hình đa sở hữu được gần hai năm. Các NHTM cổ phần (CP) một mặt đang cấu trúc lại, có sự tham gia của các nhà đầu tư chiến lược nước ngoài cùng lộ trình tăng vốn điều lệ lên mức tối thiểu là 3.000 tỉ VND. Tất cả các động thái này nhằm hướng tới sự phát triển bền vững trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Về vốn và tài sản: Những đóng góp của hệ thống NHTM VN vào quá trình đổi mới và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá là rất lớn. Các NHTM không chỉ tiếp tục khẳng định là một kênh dẫn vốn quan trọng cho nền kinh tế, mà còn góp phần ổn định sức mua đồng tiền. Đến nay, vốn cho sản xuất kinh doanh chủ yếu vẫn do các NHTM đáp ứng, với tổng tài sản của hệ thống lên tới khoảng 140% GDP. Cùng với quá trình cải cách và đổi mới, số lượng các NHTM VN đã tăng nhanh, đã và đang từng bước chuyển dần hướng tới một hệ thống tương thích của các nền kinh tế đang nổi và mới phát triển. Sự lớn mạnh của hệ thống NHTM VN thể hiện ở sự tăng lên của vốn chủ sở hữu, tổng tài sản, mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp và sự đóng góp của ngành vào GDP hàng năm: về tổng vốn đăng ký đã tăng gấp 12 lần, tổng tài sản và tiền gửi tăng hơn 16 lần và các khoản vay tăng khoảng 14 lần.

Về huy động vốn và phát triển sản phẩm dịch vụ: Các NHTM NN vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng vốn, đặc biệt trong điều kiện khó khăn của nền kinh tế, của các doanh nghiệp. Chính họ là kênh chuyển tải nhanh nhất các cơ chế chính sách hỗ trợ của Chính phủ cho các thành phần kinh tế, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phục hồi và phát triển. Vì vậy, GDP của sáu tháng đầu năm 2010 đã đạt khoảng 6,4%, mức tăng cao nhất kể từ quý 4 năm 2008 đến nay. Song thị phần của các nhóm NH này từng bước giảm và nhóm NHTM CP, NH nước ngoài tăng, nhờ các cam kết mở cửa thị trường.

Năm 2009, lợi nhuận của các NH có mức tăng trưởng khá, tỉ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) của 6 NH lớn nhất lên mức 1,9%. Tỉ suất này năm 2008 là 1,5%. Tuy nhiên, trong năm 2010, những khó khăn từ nền kinh tế đã ảnh hưởng đến khách hàng có quan hệ tiền gửi và tiền vay tại các NH, ảnh hưởng đến tăng trưởng tài sản, 6 tháng đầu năm 2010, nhiều NH chưa đạt được tốc độ như năm 2009. Hệ thống NHTM VN đã phát triển khá nhanh các sản phẩm dịch vụ và số lượng các NH và số lượng chi nhánh/phòng giao dịch, cùng với quá trình hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ truyền thống và phát triển các dịch vụ mới, nên doanh số và tỷ trọng dịch vụ tăng lên qua các năm. Cụ thể: **Dịch vụ huy động vốn và cho vay:** Đây vẫn là dịch vụ mang lại nguồn thu chủ yếu cho các NHTM hiện nay và có mức tăng trưởng khá.

Bảng 01. Tỷ trọng tổng tài sản của các NHTM so với toàn hệ thống

Loại hình TCTD	ĐVT: (%)				
	2007	2008	2009	2010	2011
1. NHTM Nhà nước	62,3	53,3	51,48	49,4	48,2
2. NHTM cổ phần	22,8	31,5	32,45	33,2	34,7
3. Chi nhánh NHNN	9,8	9,6	10,26	11,43	11,89
4. NH liên doanh	1,1	1,2	1,25	1,36	1,38

Nguồn: NH Nhà nước và tính toán của tác giả.

Bảng 02. Thị phần tiền gửi của các NHTM

Loại hình TCTD	ĐVT: (%)			
	2008	2009	2010	2011
1. NHTM Nhà nước	65,1	53,4	56,91	51,7
2. NHTM cổ phần	21,3	31,5	31,23	33,2
3. Chi nhánh NH nước ngoài	9,6	9,9	13,22	14,3
4. NH liên doanh	1,1	1,2	1,43	1,67

Nguồn: NH Nhà nước.



Sơ đồ 1. Tăng trưởng huy động vốn và tăng trưởng tín dụng ở VN

Nguồn: Báo cáo hàng năm của NHNN (SBV, 2004-2009)

Về các sản phẩm dịch vụ phi tín dụng:

Trong 3 năm trở lại đây, dịch vụ thanh toán đã có bước phát triển quan trọng. Nhiều dịch vụ thanh toán mới đã ra đời, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người sử dụng. Trung tâm chuyển mạch thẻ thống nhất được triển khai tích cực, việc kết nối hệ thống ATM, POS thành một hệ thống thống nhất trên toàn quốc đạt kết quả khích lệ. Tính đến cuối tháng 7/2010, đã có trên 24 triệu thẻ với 48 tổ chức phát hành thẻ và hơn 190 thương hiệu thẻ, gần 11.000 ATM phát hành trên phạm vi cả nước và 37.000 thiết bị chấp nhận thẻ POS. Các dịch vụ tiện ích đi kèm ngày càng được đa dạng hóa như thẻ mua xăng dầu, thẻ mua hàng qua mạng, thanh toán tiền điện nước...; việc triển khai thí điểm cung ứng phương tiện thanh toán "ví điện tử" của các tổ chức không phải tổ chức tín dụng cũng có bước phát triển nhanh, trong đó số lượng phát hành đạt gần 84.500 "ví điện tử" của 17 NH tham gia triển khai dịch vụ và được chấp nhận thanh toán tại 119 đơn vị cung ứng hàng hóa dịch vụ. Điều này đã góp phần phát triển mạnh mẽ thanh toán điện tử trong thời gian tới, tạo thói quen thanh toán không dùng tiền mặt cho người dân. Tỷ lệ tiền mặt trong tổng thanh toán có xu hướng giảm, từ 20,3% năm 2004 xuống còn 14,6% năm 2008 và 14,5% năm 2009. Số lượng các tài khoản cá nhân đã tăng từ 135.000 năm 2000 lên khoảng 5 triệu vào năm 2005, trên 8 triệu vào năm 2007 và 14 triệu vào cuối năm 2010.

Kết quả huy động vốn của các ngân hàng thương mại

Các hình thức huy động vốn trong các ngân hàng thương mại

Nguồn vốn huy động là số vốn chủ yếu trong tổng nguồn vốn của các Ngân hàng thương mại, các NHTM Việt Nam đã xây dựng chiến lược huy động vốn bằng nhiều hình thức: Nhận tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm, ngoài ra còn có các hình thức huy động khác như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn. Khi nguồn vốn huy động và nguồn vốn tự có không đủ cho nhu cầu sử dụng vốn của mình thì các NHTM còn được phép huy động phát hành kỳ phiếu, trái phiếu và các chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn để bổ sung nguồn vốn huy động. Trong một số năm trở lại đây thì huy động vốn trong nước của các NHTM có vai trò quyết định và bằng các hình thức huy động truyền thống như nhận tiền gửi còn có thêm các loại hình huy động mới đó là huy động bằng ngoại tệ, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu...

Kết quả huy động nguồn vốn của các NHTM

Bằng các hình thức huy động vốn của mình, các NHTM nước ta đã huy động được một số lượng vốn lớn để đáp ứng cho các nhu cầu hoạt động kinh doanh của mình. Số lượng vốn huy động ngày một tăng lên chiếm 60% tổng nguồn vốn. Đây là một số kết quả huy động vốn là của các Ngân hàng thương mại. Huy động vốn của các NHTM có tăng trưởng khá qua các năm (trừ năm 2008, có giảm sút, do

tác động từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu) do việc đa dạng hóa sản phẩm huy động và phát triển mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch. Mặc dù có mạng lưới rộng và thương hiệu mạnh, được người dân biết đến, nhưng tốc độ tăng trưởng về huy động vốn của các NHTM CP có sự sụt phá mạnh, thị phần đã tăng lên 31,23% so với 21,3% năm 2006, khiến cho thị phần của các NHTM NN giảm.

Hoạt động cho vay cũng có tốc độ tăng trưởng cao, thậm chí còn tăng nóng trong năm 2007 và năm 2008, một số NHTM CP có tốc độ tăng từ 60% trở lên. Nhưng 6 tháng đầu năm 2010, tăng trưởng tín dụng đạt 10,8%, nhưng đến cuối tháng 7, tốc độ tăng trưởng đã khá hơn, với mức tăng gần 13,0% cho 7 tháng đầu năm 2010. So với tốc độ tăng trưởng kinh tế, thì tốc độ tăng trưởng tín dụng gấp 5 đến 6 lần được cho là tăng trưởng nóng, nhưng nhìn nhận một cách sâu sắc có thể thấy, nếu không có sự tăng trưởng cao của tín dụng trong vài năm qua, thì không có được tốc độ tăng GDP như ngày hôm nay. Cho vay theo lĩnh vực kinh tế không thay đổi nhiều qua các năm. Trong tổng số dư nợ cho vay của NH, nông lâm thủy sản vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, khoảng trên dưới 30%, tiếp theo là công nghiệp, thương mại và xây dựng.

Một số nguyên nhân của ảnh hưởng đến việc huy động vốn

Nền kinh tế tài chính chưa thật sự ổn định vững chắc sự mất giá của đồng tiền trong những năm trước còn ám ảnh, do đó một bộ phận đáng kể trong dân chúng chưa yên tâm gửi tiền.

Các Ngân hàng thương mại còn thiếu những hình thức huy động vốn hấp dẫn để thu hút khách hàng tham gia. Khối lượng tiền nhàn rỗi, chờ đợi để đưa vào hoạt động kinh doanh hoá được nên khách hàng có thể gửi vào loại

không kỳ hạn nhưng lãi suất tiền gửi lại rất thấp chưa theo kịp chỉ số trước giá nên không có tác dụng kích thích.

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế gửi tại các Ngân hàng còn phát triển chậm và có xu thế giảm sự cạnh tranh ngày càng gay gắt.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ TRONG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NHTM

Trong bối cảnh kinh tế Châu Âu đang từng bước phục hồi sau những khủng hoảng về nợ công tại một số quốc gia, việc phục hồi kinh tế Mỹ gặp nhiều khó khăn, CPI tháng 6 năm 2010 giảm 0,1% thể hiện tiêu dùng của người dân giảm xuống. Trước diễn biến này, Fed đã dự báo, GDP của Mỹ năm 2010 chỉ tăng 3,0 đến 3,2% thấp hơn dự báo đầu năm, tỷ lệ thất nghiệp 9,2% đến 9,5% cao hơn mức dự báo trước đó. Kinh tế Trung Quốc đã có dấu hiệu tăng trưởng chậm lại trong quý II/2010, với mức tăng trưởng 6 tháng đầu năm là 11,1%... Vấn đề này cho thấy diễn biến kinh tế thế giới vẫn khó lường, sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến vấn đề tăng trưởng kinh tế, lạm phát, xuất nhập khẩu của VN. Như vậy, hoạt động của các NHTM VN sẽ tiếp tục chịu ảnh hưởng không chỉ của nền kinh tế VN, mà còn chịu tác động từ các nhân tố từ bên ngoài. Điều này đặt ra một số vấn đề mà các NHTM phải quan tâm.

Thứ nhất, về năng lực cạnh tranh: Một hệ thống NH không thể phát triển bền vững, năng lực cạnh tranh cao trong bối cảnh năng lực cạnh tranh của nền kinh tế thấp. Về các chỉ số phát triển tài chính, Báo cáo phát triển tài chính 2009 của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) xếp hạng VN đứng thứ 49 trên 52 nước được đánh giá. Hầu hết các chỉ số được xếp hạng cạnh tranh thấp, chỉ có chỉ số ổn định tài chính, chỉ số về quy mô và hiệu quả của lĩnh vực NH được xếp hạng cao.

Bảng 03. Thị phần tín dụng của các NHTM

Loại hình TCTD	DVT: %			
	2006	2007	2008	2009
NHTM Nhà nước	67,1	59,7	58,2	49,93
NHTM CP	19,6	27,5	26,54	30,4
Chi nhánh NHNN	8,3	8,56	10,27	12,8
NH liên doanh	1,39	1,2	1,3	1,48

Nguồn: NH Nhà nước

Bảng 04: Chỉ số phát triển tài chính năm 2009 của một số nước (xếp hạng trên 52)

Tên nước	Xếp hạng	Tên nước	Xếp hạng
1. Hoa Kỳ	1	10. Thái Lan	29
2. Nhật Bản	4	12. Indonesia	38
3. Singapore	10	13. Philippine	48
4. Malaysia	20	14. Việt nam	49
5. Trung Quốc	24		

Nguồn: WEF, 2009, Báo cáo phát triển tài chính

Bảng 05: So sánh lĩnh vực NH VN với các nước trong khu vực

Chỉ tiêu	VN	Malaysia	Indonesia	Philippines
Tổng tài sản (tỷ USD)	127,66	386,25	213,98	119,52
Tổng dư nợ tín dụng (tỷ USD)	73,10	208,85	119,42	61,59
ROE (%)	9,7	18,5	21,94*	6,91
ROA (%)	1,0	1,5	2,08*	0,77
NPLs (%)	3,5	2,2	3,8	4,51

Nguồn: Chiến lược tổng thể phát triển ngành dịch vụ VN đến năm 2020

So với các nước khác trong khu vực, qui mô của các NH VN còn nhỏ, tổng tài sản ở mức thấp, các chỉ số ROA, ROE cuối năm 2009 vẫn ở mức khiêm tốn nếu dựa trên tiêu chí đánh giá theo thông lệ quốc tế.

Xét trong nội bộ ngành NH, sự có mặt của các NH nước ngoài đã làm tăng sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực NH. Các NH nước ngoài không chỉ cạnh tranh với các NH trong nước trong việc cung cấp các dịch vụ NH hiện đại, mà còn cạnh tranh ngay cả về các sản phẩm truyền thống như tín dụng, thanh toán, nhận tiền gửi v.v.. Mặc dù các NH VN có lợi thế so sánh về mạng lưới, về khách hàng truyền thống nhờ vai trò lịch sử nhưng kém hơn so về năng lực cạnh tranh với các NH nước ngoài về mức độ hiện đại hóa công nghệ NH, về nguồn nhân lực, về trình độ quản trị hoạt động và vấn đề quản lý rủi ro.

Một số công trình nghiên cứu cho rằng: một tổ chức tín dụng có khả năng cạnh tranh cần có các đặc điểm sau: (i) Năng lực sáng tạo; (ii) Năng lực phân bổ và tái phân bổ danh mục tài sản và nợ; (iii) năng lực cải thiện năng suất và quản lý nguồn lực; (iv) khả năng thanh toán, vốn và thanh khoản; và (v) Chủ sở hữu mạnh. Điều đó có nghĩa là, để nâng cao năng lực cạnh tranh, việc tăng vốn là rất cần nhưng chưa đủ mà cần phải tạo năng lực và động lực để cạnh tranh.

Thứ hai, về chất lượng dịch vụ: Các dịch vụ NH hiện đại chưa phát triển hoặc phát triển

nhưng chưa đồng bộ. Rất nhiều dịch vụ phát triển chưa xứng với tiềm năng, đặc biệt là các dịch vụ bán lẻ, dịch vụ dành cho khách hàng thượng lưu, dịch vụ quản lý tài sản, tư vấn và hỗ trợ tài chính, trung gian tiền tệ, trao đổi công cụ tài chính, cung cấp thông tin tài chính và dịch vụ chuyển đổi. Hoạt động NH đầu tư và kênh phân phối điện tử đã tăng trưởng nhanh chóng nhưng tính tiện ích và hiệu quả kinh tế chưa cao. Các hoạt động tiền tệ, lãi suất, công cụ tỷ giá, công cụ phát sinh ngoại hối, đầu tư vẫn trong giai đoạn đầu. Thị trường dịch vụ NH vẫn phát triển dưới mức tiềm năng, các mô hình cạnh tranh còn đơn giản. Mức độ đáp ứng nhu cầu xã hội đối với dịch vụ NH chưa cao do những hạn chế về số lượng, chất lượng và khả năng tiếp cận. Cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ, công nghệ và thương hiệu chưa phổ biến, nên dễ dẫn tới sự bất ổn của thị trường dịch vụ, do đó dễ tạo ra sự cạnh tranh về giá (lãi suất) để lôi kéo khách hàng của nhau. Lợi thế về truyền thống và mạng lưới sẽ khó giúp các NH trong nước phát triển các dịch vụ mới và các dịch vụ phi tín dụng - những dịch vụ cần công nghệ và kỹ năng khai thác của các cán bộ NH. Thời điểm tự do hóa hoàn toàn thị trường dịch vụ NH của VN đã đang đến rất gần, nhưng so với các phương thức cung cấp dịch vụ trong GATS, các dịch vụ NH VN chủ yếu được cung cấp ở trong nước. Việc cung cấp dịch vụ qua biên giới, hiện diện thương mại và hiện diện của thể nhân còn hạn chế. Tổng doanh thu từ xuất

khẩu dịch vụ tài chính của VN chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng doanh thu xuất khẩu dịch vụ của VN.

Thứ ba, về năng lực quản trị và công nghệ:

Đến nay công tác quản trị rủi ro đối với mỗi NH tuy đã được chú trọng, nhưng chưa thực sự trở thành công cụ hữu hiệu phục vụ quản trị điều hành. Tình trạng vay mượn với lãi suất lên xuống thất thường trên thị trường tiền tệ liên NH trong thời gian qua suy cho cùng đều bắt nguồn từ việc các NH chưa quản trị tốt tài sản và thanh khoản. Do sự yếu kém từ quản trị tài sản Nợ, tài sản Có và sự thiếu hụt của các công cụ quản lý hữu hiệu, trong khi một số NHTM lại muốn sử dụng triệt để phần vốn này để cho các hoạt động kinh doanh sinh lời, nên xảy ra thiếu thanh khoản cục bộ tại một số NH. Theo kinh nghiệm của các NH nước ngoài, yếu tố công nghệ có thể giúp giảm 76% chi phí hoạt động của NH, nhưng để có được nền tảng công nghệ hiện đại, đòi hỏi phải đầu tư lớn, đây là việc rất khó đối với các NHTM VN. Do vốn ít, năng lực tài chính còn hạn chế, nên một số NH không dễ thực hiện. Như vậy, quản trị hoạt động cũng như quản trị công nghệ NH đang là một thách thức lớn trước sức ép hội nhập của hệ thống NH VN.

KẾT LUẬN

Ngân hàng Thương mại có 2 hoạt động căn bản nhất là huy động vốn và sử dụng vốn. Huy động vốn là điều kiện cần để đảm bảo cho các hoạt động khác. Một ngân hàng có nguồn vốn phong phú, dồi dào sẽ có khả năng cung cấp nhiều các dịch vụ sản phẩm, có điều kiện để mở rộng mạng lưới, nâng cao công nghệ, nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, tăng sức cạnh tranh, tăng uy tín, vị thế của ngân hàng trên thị trường tài chính.

Công tác huy động vốn của Ngân hàng Thương mại ngày càng đạt kết quả tốt hơn, tuy nhiên cũng phải chịu sự cạnh tranh gay gắt, chi phí huy động vốn ngày càng tăng cao, do tăng lãi suất huy động, tăng chi phí khuyến mại, quảng cáo. Để làm tốt công tác này Ngân

hàng Thương mại Việt Nam cần giải quyết tốt một số vấn đề sau: Ban hành lãi suất trần huy động. Bên cạnh đó Ngân hàng Thương mại cần tăng cường công tác kiểm tra giám sát để từ đó giúp các Ngân hàng trong hệ thống giải quyết kịp thời các khó khăn, vướng mắc và tuân thủ đúng các quy định của ngân hàng Nhà nước. Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng nâng cao cả về lý thuyết lẫn thực tế nghiệp vụ kinh doanh cho cán bộ nhân viên làm công tác huy động vốn. Nghiên cứu phát triển thêm nhiều sản phẩm huy động mới nhằm thu hút khách hàng dân cư và các DNNVV. Nguồn vốn huy động từ các đối tượng trên thường ổn định về thời hạn, lãi suất. Phát hành thêm các chứng chỉ tiền gửi kỳ hạn dài, kỳ phiếu... nhằm thu hút nguồn vốn dài hạn từ dân cư. Áp dụng nhiều công nghệ hiện đại vào hoạt động ngân hàng. Có kế hoạch phát triển, quy hoạch, đào tạo cán bộ chuyên sâu, chuyên nghiệp về kỹ năng nghiệp vụ, đáp ứng điều kiện hiện đại, hội nhập, tác phong giao dịch, nghiêm túc, văn minh, hiện đại, hướng dẫn chu đáo khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Quốc hội (2010), *Luật các tổ chức tín dụng*, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 7, Hà Nội.
- [2]. SBV (2009), *Báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước 2009*
- [3]. SBV (2004), *Chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010*, Hà Nội
- [4]. SBV (1997), *Ngân hàng Việt Nam với chiến lược huy động vốn phục vụ CNH, HĐH đất nước*, Hà Nội.
- [5]. Nguyễn Văn Bình (2011), “Các giải pháp của Ngân hàng Nhà nước nhằm triển khai Nghị Quyết 11/NQ-CP ngày 24/02/2011 về kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội”, *Tài liệu phục vụ Hội nghị Tổng kết năm 2010 của Ban tuyên giáo trung ương ngày 24/2/2011*
- [6]. Phan Thị Thu Hà (2007), *Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
- [7]. Phan Thị Thu Hà, Nguyễn Thị Thu Thảo (2002), *Ngân hàng thương mại quản trị và nghiệp vụ*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

SUMMARY
**SOME PROBLEMS OF RAISING CAPITAL
FROM COMMERCIAL BANKS IN VIETNAM**

Ngô Xuân Hoàng*

College of Economics and Technology – TNU

Medium commercial banks function as financial intermediaries, intermediary commercial banking and payment functions also provide banking services. With this basic function of the Commercial Bank in recent years more and achieve better results, but the next time good commercial banks need to solve the following issues: Issued deposit interest rate ceiling; strengthen inspection and supervision; regularly organize training courses, advanced training in both theory and practical business operations; develop more new deposit products to attract customers; application of modern technology ... all activities towards a healthy banking system and more effective.

Keywords: *Raising capital, commercial banks*

Ngày nhận bài: 05/12/2012, ngày phản biện: 20/12/2012, ngày duyệt đăng: 24/4/2013

* Tel: 0912 140868