

**HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH**

**TRỊNH THẾ CƯỜNG**

**HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM**

**TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ  
CHUYÊN NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ**

**MÃ SỐ: 62 34 04 10**

**HÀ NỘI - 2018**

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI  
HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH**

*Người hướng dẫn khoa học:*   **1. TS ĐẶNG NGỌC LỢI**  
  **2. PGS.TS. BÙI VĂN HUYỀN**

*Phản biện 1:*

*Phản biện 2:*

*Phản biện 3:*

**Luận án được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án cấp  
Học viện họp tại Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh**

Vào hồi   giờ   ngày   tháng   năm 2018

**Có thể tìm hiểu luận án tại Thư viện Quốc gia  
và Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh**

## **DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN CHỦ ĐỀ LUẬN ÁN**

1. Trịnh Thế Cường (2012), "Tái cấu trúc ngân hàng - những vấn đề đặt ra", *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, (7).
2. Trịnh Thế Cường (2015), "Giải pháp mở rộng vốn tín dụng ngân hàng cho phát triển nông nghiệp – nông thôn", *Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ*, (17).
3. Trịnh Thế Cường (2015), "Vai trò của Agribank trong đẩy mạnh tín dụng phát triển Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam", *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, (9).
4. Trịnh Thế Cường (2015), "Giải pháp nâng cao hoạt động huy động vốn của Agribank", *Tạp chí Tài chính*, (615).
5. Trịnh Thế Cường (2015), "Huy động vốn tại Agribank Tràng An và một số vấn đề đặt ra", *Tạp chí Tài chính*, (609).

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài luận án

Do tính chất hoạt động của một trung gian tài chính là đi vay để cho vay và cung cấp các dịch vụ tài chính khác, nên vốn huy động là khâu có tính quyết định đối với hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại (NHTM), vì vậy, các NHTM đều rất chú trọng công tác Huy động vốn (HĐV). Đối với các nước có thị trường tài chính phát triển thì các NHTM thường thuận lợi trong HĐV bởi các Ngân hàng (NH) có thể sử dụng nhiều công cụ huy động đa dạng trên các phân khúc thị trường khác nhau với chi phí vốn thấp. Trong khi đó, đối với những nước có thị trường tài chính phát triển thấp như Việt Nam hiện nay thì HĐV thường gặp nhiều khó khăn do tiềm lực kinh tế nội tại không cao, thị trường tài chính thiếu đa dạng và linh hoạt khiến chi phí HĐV tăng lên, điều này đặt các NHTM trước các thách thức trong kinh doanh.

Đối với các NHTM Việt Nam, trong đó có Agribank, do những năm gần đây, môi trường kinh doanh diễn biến rất phức tạp nên những rủi ro trong kinh doanh tiềm ẩn cao không chỉ ở danh mục các sản phẩm đầu ra mà cả trong các sản phẩm đầu vào là huy động nguồn. Tính chất rủi ro diễn biến phức tạp cũng khiến cho các NHTM vừa khó huy động nguồn, vừa làm gia tăng chi phí huy động nguồn vốn đã khá cao so với hầu hết các NHTM trong khu vực, đặt ra yêu cầu cấp thiết hiện nay và trong tương lai là bên cạnh việc tìm các biện pháp nhằm mở rộng huy động nguồn thì phải từng bước nâng cao hiệu quả huy động nguồn vốn, từ đó giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM.

Hơn nữa, đối với Agribank do đối tượng khách hàng chủ yếu là nông nghiệp, nông dân trong khu vực nông thôn và chủ yếu trong các quan hệ tín dụng với nhu cầu vay vốn rất lớn và xu hướng ngày càng gia tăng trong khi HĐV trong khu vực nông thôn vẫn gặp rất nhiều khó khăn càng đặt ra

yêu cầu cho Agribank phải tăng cường công tác quản lý HĐV. Đặt trong bối cảnh hội nhập sâu rộng của nền kinh tế, yêu cầu về củng cố và tăng cường sức cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh dịch vụ NH, đáp ứng yêu cầu về vốn nhằm đẩy nhanh sự phát triển bền vững kinh tế Agribank thì yêu cầu quản lý hoạt động HĐV của các NHTM Việt Nam nói chung, trong đó đặc biệt đối với Agribank càng đặt ra hết sức cấp thiết.

Thực tế thời gian qua, HĐV của Agribank về cơ bản đáp ứng được yêu cầu kinh doanh trong từng giai đoạn, đồng thời, phục vụ khá tốt chiến lược phát triển của Agribank trong trung và dài hạn. Bên cạnh những kết quả đạt được, HĐV của Agribank đặt ra hàng loạt vấn đề cần tiếp tục nghiên cứu, giải quyết, như tính bền vững của hoạt động HĐV, tính hợp pháp trong các hoạt động HĐV hay kiểm soát rủi ro trong hoạt động này.

Với tất cả những yếu tố trên, tác giả lựa chọn đề tài: “**Huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam**” làm chủ đề Luận án Tiến sĩ kinh tế, chuyên ngành Quản lý kinh tế.

## **2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

**Mục đích nghiên cứu:** Trên cơ sở hệ thống hóa và góp phần làm rõ một số vấn đề lý thuyết về HĐV của NHTM; qua phân tích, đánh giá thực trạng HĐV ở Agribank, luận án đề xuất phương hướng và giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện huy động ở Agribank trong thời gian tới.

### **Nhiệm vụ nghiên cứu:**

+ Hệ thống hóa và làm rõ thêm một số vấn đề lý luận về HĐV của NHTM;

+ Phân tích, đánh giá thực trạng HĐV tại Agribank, chủ yếu trong giai đoạn 2011-2016, chỉ ra những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế.

+ Đề xuất phương hướng và các giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh HĐV tại Agribank trong thời gian tới

### **3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

*Đối tượng nghiên cứu:* Đối tượng nghiên cứu của luận án được xác định là nội dung HĐV của Agribank nhìn nhận dưới góc độ quản lý.

*Phạm vi nghiên cứu:*

Về không gian: Luận án nghiên cứu HĐV của Agribank với tư cách là một chính thể thống nhất, bao gồm các chi nhánh loại I, loại II, các sở giao dịch, các công ty con, các đpn vị sự nghiệp.

Về thời gian: Luận án nghiên cứu HĐV tại Agribank trong giai đoạn 2011-2016, định hướng đến năm 2020 và tầm nhìn 2030.

Về nội dung: Luận án tiếp cận HĐV từ góc độ quản lý kinh tế, do đó, nội dung quản lý HĐV sẽ được nhấn mạnh.

### **4. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu**

**4.1 Cách tiếp cận:** Để thực hiện nội dung và mục tiêu đề ra, luận án sử dụng cách tiếp cận chủ yếu sau:

- Tiếp cận từ lý thuyết đến thực tiễn: Sử dụng những vấn đề lý thuyết để làm sáng tỏ những vấn đề thực tiễn.

- Tiếp cận hệ thống: Nhìn nhận Agribank là một chính thể thống nhất, hệ thống, có cùng mục tiêu.

- Tiếp cận theo nội dung quản lý: Huy động vốn, không được nhìn nhận, tiếp cận từ góc độ nghiệp vụ ngân hàng, mà được tiếp cận theo nội dung quản lý.

#### **4.2. Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp phân tích tổng hợp: Sẽ kết hợp giữa phân tích định lượng với phân tích định tính để giải thích các số liệu và phân tích nguyên nhân từ thực tiễn.

- Phương pháp thống kê, so sánh: Sẽ sử dụng số liệu theo chuỗi thời gian và tại một thời điểm để so sánh dọc và so sánh chéo thực trạng HĐV của Agribank.

- Phương pháp thu thập số liệu: Agribank là một hệ thống bao gồm các chi nhánh, do đó, số liệu sử dụng trong luận án là số liệu chính thức được Agribank tổng hợp theo các tiêu chí cụ thể.

## **5. Những điểm mới của Luận án**

Thứ nhất: Huy động vốn là chức năng chính của các ngân hàng thương mại. Với cách tiếp cận chuyên ngành, luận án đã nhấn mạnh huy động vốn và quản lý huy động vốn của các ngân hàng thương mại, theo đó gồm: (1). Hoạch định chiến lược huy động vốn; (2). Ban hành các chính sách huy động vốn; (3). Tổ chức thực hiện công tác huy động vốn; (4) Kiểm tra, giám sát huy động vốn. Trên cơ sở xác định rõ những nội dung quản lý huy động vốn, luận án đã đề xuất các tiêu chí đo lường huy động vốn và quản lý huy động vốn, làm căn cứ lý thuyết cho những phân tích, đánh giá thực trạng.

Thứ hai: Trên cơ sở phân tích và luận giải thực trạng huy động vốn và quản lý huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam trong giai đoạn 2011-2016, luận án đã sử dụng những tiêu chí đánh giá nhằm chỉ rõ những kết quả, hạn chế trong huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, từ đó xác định rõ các nguyên nhân khách quan, bao gồm những nguyên nhân từ thị trường thế giới và trong nước cũng như sự thiếu ổn định của các chính sách tiền tệ. Bên cạnh những nguyên nhân khách quan, bốn nguyên nhân chủ quan gồm: (1) Nguyên nhân từ Ban lãnh đạo, điều hành; (2) Cơ chế, chính sách về huy động vốn của chính ngân hàng còn bất cập; (3) Hạ tầng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chưa đáp ứng yêu cầu và (4) Nguồn nhân lực của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam còn bộc lộ nhiều hạn chế.

Thứ ba: Một số giải pháp hoàn thiện huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam thời gian tới: (1) Giải pháp về cơ chế điều hành huy động vốn và kinh doanh vốn; (2) Giải pháp về cơ

cầu nguồn vốn huy động; (3) Giải pháp về sản phẩm huy động vốn; (4) Giải pháp quy trình thủ tục, chứng từ giao dịch trong hoạt động huy động vốn; (5) Giải pháp về kênh phân phối; (6) Giải pháp về cơ chế khuyến khích trong huy động vốn; (7) Giải pháp chăm sóc khách hàng gửi tiền; (8) Giải pháp xúc tiến hỗn hợp về huy động vốn; (9) Giải pháp xây dựng nguồn nhân lực cho công tác nguồn vốn; (10) Giải pháp về Công nghệ thông tin trong hoạt động huy động vốn; (11) Giải pháp về quản trị rủi ro trong huy động.

## **6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận án**

*Về lý luận:* HĐV của NHTM không phải là vấn đề mới, cho đến nay đã có rất nhiều công trình nghiên cứu đề cập đến vấn đề này, tuy vậy, vấn đề HĐV của NHTM chưa được đề cập và phân tích một cách có hệ thống. Trên cơ sở kế thừa, phân tích và làm rõ thêm các vấn đề lý luận, do vậy, luận án này sẽ là tư liệu tham khảo trong công tác giảng dạy và nghiên cứu tại các trường Đại học/Học viên thuộc khối Tài chính – NH.

*Về thực tiễn:* Dó các phân tích bám sát thực tiễn HĐV tại Agribank nên có thể làm tư liệu tham khảo cho NH này trong điều hành thực tiễn.

## **7. Kết cấu của Luận án**

Ngoài lời mở đầu, kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo, luận án được kết cấu thành 4 chương.



# CHƯƠNG 1

## TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Tổng quan tình hình nghiên cứu về huy động vốn của NHTM được luận án tổng thuật từ các công trình nghiên cứu về lý thuyết ở ngoài nước, ở trong nước và các công trình nghiên cứu thực tiễn, qua đó rút ra một số kết quả, những vấn đề đặt ra và hướng nghiên cứu của luận án:

- *Những hướng nghiên cứu chính đã được thực hiện:* Các nghiên cứu chủ yếu tập trung vào: (i) Nghiên cứu về HDV của NHTM; (ii) nghiên cứu kinh nghiệm HDV từ các NHTM trong và ngoài nước; (iii) Nghiên cứu thực trạng HDV từ một số NHTM trong những năm trước đây, bao gồm cả của Agribank và các NHTM khác; (iv) Đề xuất hệ thống các giải pháp và kiến nghị về công tác HDV.

Trên cơ sở những hướng nghiên cứu chính đã thực hiện, các kết quả của các nghiên cứu này đã bước đầu đã làm rõ được một số vấn đề cơ bản về HDV, các nhân tố ảnh hưởng đến công tác HDV của NHTM.

Bên cạnh những nội dung đã được giải quyết, tổng thuật các công trình nghiên cứu liên quan cũng cho thấy một số vấn đề cần tiếp tục nghiên cứu, giải quyết, đó là:

+ Thiếu vắng những nghiên cứu đầy đủ và toàn diện cơ sở lý luận về HDV và quản lý vốn huy động của NHTM.

+ Chưa có nghiên cứu nào đánh giá phân tích toàn diện về thực trạng HDV và quản lý vốn huy động của Agribank, làm cơ sở để đề ra các khuyến nghị chính sách phù hợp dưới dạng một luận án tiến sĩ kinh tế, chuyên ngành Quản lý kinh tế.

- *Một số vấn đề đặt ra cần tiếp tục nghiên cứu*

+ HDV tại NHTM các nước đang phát triển luôn phải đối diện với những bất cập: đó có thể là những bất cập từ nội tại của từng NHTM,

nhưng cũng có thể xuất phát từ các nguyên nhân khách quan. Vậy, các NHTM phải xử lý các bất cập trên như thế nào để có thể huy động được vốn với qui mô, cơ cấu đáp ứng được đầy đủ và kịp thời yêu cầu kinh doanh NH trong từng giai đoạn kinh doanh.

+ HĐV luôn tiềm ẩn những yếu tố gây rủi ro, khiến NHTM bị thua thiệt về tài chính hoặc mất uy tín trên thị trường tài chính... từ đó đặt ra yêu cầu phải tăng cường công tác quản lý HĐV. Cũng giống như bất cứ hoạt động nào trong chuỗi kinh doanh của một NHTM thì bên cạnh công tác quản lý của các nhà chức trách tiền tệ, công tác quản lý HĐV trong nội bộ từng NHTM phải được đề cao và phải tuân thủ một qui trình hết sức chặt chẽ. Tuy nhiên, việc vận dụng quy trình có thể không giống nhau ở các NHTM khác nhau và đâu là giải pháp cho Agribank. Để đánh giá hoạt động quản lý HĐV thì Agribank cần có những tiêu chí nào và những nhân tố nào tác động đến HĐV của Agribank nói riêng và hệ thống NHTM nói chung?

- Trong những năm qua, HĐV tại Agribank luôn được chú ý đề cao và điều này được thể hiện ở qui mô cũng như thị phần HĐV luôn dẫn đầu trong toàn hệ thống NH Việt Nam. Tuy nhiên, quan trọng nhất là ở chất lượng và hiệu quả HĐV của NH này những năm qua là thế nào? Những bất cập là gì và nguyên nhân ở đâu? Công tác quản lý hoạt động huy động nguồn vốn của Agribank những năm qua là như thế nào?... điều này vẫn đang là câu hỏi lớn cần có giải đáp thỏa đáng, qua đó giúp công tác HĐV của NH đáp ứng được yêu cầu đặt ra trong thực tiễn, điều này vừa giúp NH thực hiện được các mục tiêu kinh doanh của mình, vừa khẳng định được vai trò và vị thế của một NHTM lớn nhất, dẫn dắt toàn bộ hệ thống NH Việt Nam trong tất cả các lĩnh vực hoạt động, trong đó có công tác huy động nguồn, điều này cũng giúp xử lý triệt để các bất cập trong huy động nguồn những năm trước đây với những cuộc chạy đua nâng LS huy động rất phức tạp, khó kiểm soát và gây thiệt hại lẫn nhau.

## CHƯƠNG 2

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN

### VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 2.1. Khái quát chung về ngân hàng thương mại

##### 2.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Có nhiều quan niệm khác nhau về NHTM, ở Việt Nam, quan niệm về NHTM có thể khái quát: *NHTM là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động NH và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.*

##### 2.1.2. Vai trò của ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế

Thứ nhất, NH là trung tâm tập trung vốn tiền tệ nhàn rỗi trong nền kinh tế vào mục đích cho vay phục vụ phát triển sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng khác của xã hội.

Thứ hai, NH là trung tâm thanh toán lớn của nền kinh tế, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng hóa, DV.

Thứ ba, NH góp phần điều tiết và kiểm soát thị trường tiền tệ và thị trường vốn; góp phần ổn định tiền tệ và kiểm chế lạm phát.

Thứ tư, NH là trung tâm thanh toán quốc tế của nền kinh tế.

Thứ năm, Tham gia vào quá trình "tạo tiền".

##### 2.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại

Bao gồm các nghiệp vụ sau: Thanh toán; Huy động vốn; Cho vay; Tài trợ ngoại thương; Dịch vụ ủy thác; Bảo quản vật có giá.

#### 2.2. Huy động vốn của ngân hàng thương mại

##### 2.2.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò của công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại

##### 2.2.1.1. Khái niệm huy động vốn

Nếu nhìn từ góc độ quản lý, có thể hiểu: HDV trong các NHTM là quá

trình lập kế hoạch, tổ chức, chỉ đạo thực hiện và kiểm soát hoạt động HĐV nhằm đạt mục tiêu đề ra.

Nếu nhìn từ góc độ nghiệp vụ huy động, có thể hiểu: HĐV của NHTM là việc NHTM thông qua các phương pháp khác nhau, bằng việc sử dụng các công cụ khác nhau để HĐV tiền tệ trong nền kinh tế.

Một cách chung nhất có thể hiểu: Huy động vốn của NHTM là việc NHTM thông qua công tác lập kế hoạch, lựa chọn sử dụng các phương thức và các công cụ khác nhau để tập trung các nguồn tiền tệ trong nền kinh tế cũng như việc tổ chức chỉ đạo thực hiện và kiểm soát công tác HĐV nhằm đạt được mục tiêu đặt ra.

#### *2.2.1.2. Đặc điểm huy động vốn của ngân hàng thương mại*

Cũng giống như bất cứ tổ chức kinh tế nào, các NHTM muốn triển khai các hoạt động kinh doanh của mình thì phải có vốn, vốn kinh doanh bao gồm vốn tự có và vốn vay. Để có thể vay được vốn từ các KH có tiền nhàn rỗi thì người đi vay cho dù là các tổ chức kinh tế phi NH hay là NHTM, đều phải chứng minh được uy tín của mình, đặc biệt là uy tín về tài chính để bảo đảm khả năng trả nợ vay đối với người cho vay

Tuy vậy, khác với hầu hết các tổ chức kinh tế khác thì HĐV của các NHTM có một số khác biệt:

*Thứ nhất*, Nếu như các tổ chức kinh tế khác muốn được cấp phép hoạt động thì yêu cầu về vốn chủ sở hữu luôn rất cao, thường phải đáp ứng trên 50% tổng nhu cầu vốn hoạt động, thì đối với các NHTM, yêu cầu về vốn chủ sở hữu thường thấp hơn nhiều, chỉ ở mức khoảng 8% tổng tài sản có được qui đổi theo mức rủi ro (theo qui định của Basel).

*Thứ hai*, Các NHTM có thể thông qua nhiều biện pháp và công cụ khác nhau để HĐV.

*Thứ ba*, NHTM thiết lập mạng lưới chi nhánh rộng khắp để HĐV và cung cấp các dịch vụ tài chính đối với các KH trong nền kinh tế.

### *2.2.1.3. Vai trò huy động vốn của ngân hàng thương mại*

- Vai trò đối với nền kinh tế: HĐV góp phần huy động tập trung nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, qua đó phát huy hiệu quả các nguồn vốn tiền tệ trong nền kinh tế.

- Vai trò đối với KH: HĐV góp phần đáp ứng vốn cho nhu cầu đầu tư phát triển của các DN, tổ chức.

- Vai trò đối với việc kiểm soát tiền tệ: HĐV giúp NHTW kiểm soát có hiệu quả lưu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế.

- Vai trò đối với hoạt động kinh doanh của NHTM: HĐV góp phần tạo tiền đề để NHTM kinh doanh an toàn và hiệu quả.

### *2.2.2. Quản lý Huy động vốn của ngân hàng thương mại*

#### *2.2.2.1. Hoạch định chiến lược huy động vốn*

Chiến lược HĐV của NHTM là một chương trình hoạt động tổng thể và dài hạn, nhằm tạo ra một bước phát triển nhất định trong công tác HĐV của NH, là sự cam kết trước về các mục tiêu cơ bản, toàn diện trong HĐV mà NH cần phải đạt được và sự phân bổ các nguồn lực quan trọng để đạt được các mục tiêu đó trong môi trường hoạt động tương lai.

#### **Nội dung chiến lược HĐV ở NHTM**

- Xác định mục tiêu chiến lược trong HĐV

- Phân tích môi trường kinh doanh bên ngoài – Xác định cơ hội và nguy cơ.

- Phân tích môi trường bên trong – Xác định điểm mạnh, điểm yếu.

- Thiết lập chiến lược.

#### *2.2.2.2. Ban hành các chính sách huy động vốn*

- Chính sách về sản phẩm tiền gửi.

- Chính sách về kỳ hạn của nguồn vốn huy động.

- Chính sách về LS huy động và chi phí HĐV.

- Chính sách thiết lập hệ thống kênh phân phối.

- Chính sách marketing.

### **2.2.2.3. Tổ chức thực hiện công tác huy động vốn**

- Xây dựng chỉ tiêu HĐV

- Xây dựng hệ thống tìm kiếm và phân loại nguồn vốn

- Triển khai các hình thức HĐV: HĐV thông qua tăng vốn chủ sở hữu; HĐV thông qua nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế và dân cư; HĐV thông qua phát hành giấy tờ có giá; HĐV thông qua vay NHTW và các TCTD khác; HĐV thông qua đi vay NHTW; HĐV từ các nguồn khác

### **2.2.2.4. Kiểm tra, giám sát huy động vốn**

Kiểm tra, giám sát là khâu cuối cùng của qui trình quản lý HĐV. Đây là quá trình đo lường hoạt động và kết quả của hoạt động HĐV của NHTM trên cơ sở các chỉ tiêu đã được xác lập để phát hiện những ưu điểm cũng như tìm ra những hạn chế, từ đó đưa ra những điều chỉnh phù hợp nhằm đạt được kế hoạch HĐV một cách tối ưu.

## **2.2.3. Tiêu chí đánh giá huy động vốn của ngân hàng thương mại**

### **2.2.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá công tác huy động vốn**

- Qui mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động

- Cơ cấu nguồn vốn huy động

- LS, chi phí và lợi nhuận HĐV

### **2.2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá công tác quản lý huy động vốn**

- Tính sát thực của kế hoạch HĐV.

- Tính hợp lý trong công tác chỉ đạo, tổ chức thực hiện kế hoạch HĐV.

- Công tác kiểm tra, đánh giá công tác quản lý HĐV

## **2.3. Các nhân tố tác động đến huy động vốn của ngân hàng thương mại**

### **2.3.1. Nhóm nhân tố chủ quan**

Thứ nhất, Quan điểm của lãnh đạo NH về HĐV

Thứ hai, Uy tín của NHTM

Thứ ba, Cơ sở vật chất của NHTM

Thứ tư, Năng lực trình độ, tư cách đạo đức, tính chuyên nghiệp của cán bộ nhân viên NH

### ***2.3.2. Nhóm nhân tố khách quan***

Thứ nhất, Môi trường kinh tế vĩ mô

Thứ hai, Môi trường chính trị, pháp lý

Thứ ba, Mức độ cạnh tranh giữa các định chế tài chính trong HĐV

Thứ tư, Trình độ phát triển của nền kinh tế xã hội cũng như sự phát triển của thị trường tài chính

## **2.4. Kinh nghiệm huy động vốn từ các ngân hàng thương mại trong và ngoài nước**

Luận án phân tích kinh nghiệm của Rakyat - Indonesia, NH CARD – Philippines; một số NHTM Mỹ và Vietinbank, một số bài học có thể rút ra đối với Agribank trong công tác HĐV đó là:

Thứ nhất, Chú trọng HĐV từ người nghèo, thu nhập thấp tại các vùng nông thôn thông qua đưa ra các sản phẩm HĐV rất linh hoạt, phù hợp với các kỳ hạn ngắn và thậm chí rất ngắn.

Thứ hai, chủ động trong việc xây dựng chiến lược tăng trưởng huy động nguồn trên cơ sở cân nhắc rất cẩn trọng giữa lợi ích và phí tổn, giữa khả năng hiện tại cũng như tiềm năng lợi thế của NH

Thứ ba, Cần phân loại KH gửi tiền từ đó đưa ra chính sách chăm sóc KH gửi tiền phù hợp

## **CHƯƠNG 3**

### **THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM**

#### **3.1. Khái quát chung về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam**

Mạng lưới hoạt động: Gồm gần 2.400 chi nhánh và Phòng Giao dịch trên toàn quốc, Chi nhánh Cam pu chia. Hiện Agribank có trên 10 triệu KH là hộ sản xuất, 30.000 KH là doanh nghiệp. Agribank là một trong số các NH có quan hệ NH đại lý lớn nhất Việt Nam với 1.033 NH đại lý tại trên 100 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Đứng đầu là Hội đồng thành viên với cơ cấu gồm 1 Chủ tịch và 1 Phó chủ tịch và 9 thành viên hội đồng. Dưới Hội đồng thành viên là Ban Tổng Giám đốc. Hoạt động theo mô hình công ty TNHH một thành viên do Nhà nước là chủ sở hữu 100%, hoạt động theo luật các TCTD và chịu sự quản lý trực tiếp của NHNN.

Nguồn vốn huy động của AGRIBANK trong giai đoạn 2011-2016 có sự tăng trưởng khá ổn định, cho dù trong giai đoạn này thị trường tài chính Việt Nam có những diễn biến khá phức tạp. Năm 2016, tình hình HĐV của AGRIBANK có sự tăng trưởng đáng kể, đạt tới 852.791 tỷ đồng, tăng 15% so huy động vốn của năm 2015.

Diễn biến dư nợ tại AGRIBANK trong giai đoạn 2011-2016: tăng trưởng dư nợ trong giai đoạn 2011-2016 không ổn định. Nguyên nhân chủ yếu là do nợ xấu của AGRIBANK những năm gần đây diễn biến tương đối phức tạp và đòi hỏi NH phải tập trung tái cơ cấu và xử lý nợ xấu.

#### **3.2. Phân tích thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam**

##### ***3.2.1. Thực trạng xây dựng chiến lược huy động vốn của Agribank***



(i) Vị thế của NH trên thị trường: Là một NHTMNN hàng đầu, AGRIBANK luôn chiếm thị phần HĐV hàng đầu tại Việt Nam.

(ii) Mục tiêu của công tác HĐV trong tương lai: Trả lời câu hỏi này thực chất Agribank phải bám sát mục tiêu hoạt động kinh doanh trong tương lai. Với tư cách một NHTMNN hoạt động chủ yếu trong NoNT gắn với thực hiện các chương trình kinh tế lớn của Chính phủ dành cho khu vực này, do vậy, chiến lược HĐV của NH phải bám sát nhu cầu đầu tư TD theo các chương trình kinh tế lớn của Chính phủ trong tương lai.

(iii) Cách thức xử lý các nhu cầu về vốn: Với phương châm tiến gần KH mục tiêu nên những năm qua AGRIBANK đã thiết lập được một mạng lưới kênh phân phối lớn (đã đề cập) và đây chính là ưu thế tuyệt đối của NH trong công tác HĐV.

Tại Hội sở chính, Ban Kế hoạch – Nguồn vốn là đầu mối tổng hợp đăng ký, kết quả bảo vệ của chi nhánh; đề xuất xây dựng phương án chính thức về cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn và giao chỉ tiêu HĐV cho chi nhánh loại 1, loại 2, trình Tổng giám đốc, Hội đồng thành viên phê duyệt.

### ***3.2.2. Thực trạng ban hành chính sách huy động vốn của Agribank***

Về căn bản, các chính sách về HĐV của AGRIBANK luôn phải bám sát hệ thống các văn bản pháp luật do Quốc hội, Chính phủ và NHNN ban hành, bên cạnh đó, để phù hợp với đặc điểm hoạt động của NH, AGRIBANK cũng đã ban hành một số văn bản chính sách về HĐV và quản lý vốn huy động. Định hướng chung trong các văn bản chính sách của AGRIBANK về công tác HĐV là: “*Nâng cao thị phần vốn và dịch vụ trên địa bàn đô thị, nhất là địa bàn hai thành phố Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh để chuyển tải vốn cho NoNT và nông dân*”. Chính sách HĐV của AGRIBANK bao gồm các nội dung:

A/Chính sách về sản phẩm HĐV: Với đối tượng KH của NH là rất đa dạng nên để phù hợp với nhu cầu của từng đối tượng KH AGRIBANK đưa

ra các sản phẩm HĐV rất đa dạng gắn với những cách thức hấp dẫn người gửi tiền song không vi phạm các qui định của NHNN.

#### B/ Chính sách về kỳ hạn của nguồn vốn huy động

Về căn bản, AGRIBANK huy động vốn trong tất cả các kỳ hạn theo yêu cầu của người gửi tiền, song để bảo đảm sự phù hợp giữa kỳ hạn huy động và cho vay/đầu tư nhằm giảm thiểu rủi ro kỳ hạn tiềm ẩn, thì AGRIBANK chú trọng nguồn vốn huy động có kỳ hạn từ 1-2 năm, kỳ hạn này phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn của NH.

#### C/ Chính sách về lãi suất huy động và chi phí huy động vốn

Để huy động được nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế thì LS là nhân tố có tính chất quyết định, chính từ quan điểm này cho nên những năm trước đây, AGRIBANK đã đưa ra một số sản phẩm huy động tiết kiệm khá hấp dẫn dành cho KH, với những sản phẩm này mặc dù nó giúp NH huy động được lượng vốn khá lớn, nhưng đây cũng chính là hạn chế bởi các công cụ HĐV này đã khiến chi phí HĐV gia tăng, thậm chí một số nơi còn làm suy giảm uy tín của NH.

#### ***3.2.3. Tổ chức thực hiện huy động vốn***

Về cơ cấu tổ chức: Bộ máy quản lý HĐV của AGRIBANK được xuyên suốt từ Trụ sở chính đến chi nhánh, Phòng giao dịch.

Về nguồn nhân lực: AGRIBANK là NHTM lớn nhất Việt Nam, có mạng lưới rộng khắp trên toàn quốc với gần 2.400 chi nhánh và phòng giao dịch với tổng số trên 36.000 cán bộ.

Với mô hình và cơ chế tổ chức quản lý, điều hành hiện tại, AGRIBANK đã theo dõi được thường xuyên việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch của chi nhánh, giúp công tác quản lý, điều hành được nhanh nhạy kịp thời.

AGRIBANK chỉ đạo các Chi nhánh triển khai đầy đủ các sản phẩm HĐV (đã đề cập), ban hành Cẩm nang HĐV phổ biến tới từng cán bộ.

Cẩm nang HDV được xây dựng nhằm hỗ trợ cho cán bộ các chi nhánh có công cụ tra cứu về các sản phẩm HDV, phương pháp tiếp cận KH và tư vấn cho KH sử dụng sản phẩm HDV của AGRIBANK một cách thuận tiện, hiệu quả.

#### ***3.2.4. Theo dõi, đánh giá công tác huy động vốn***

Tổng Giám đốc AGRIBANK có trách nhiệm chỉ đạo tổ chức kiểm tra thường xuyên hay đột xuất tình hình thực hiện kế hoạch tại Sở giao dịch, Chi nhánh loại 1, loại 2. So sánh kết quả thực hiện được với chỉ tiêu kế hoạch đặt ra, so sánh việc thực hiện kỳ này với kết quả thực hiện những kỳ trước để chỉ rõ những mặt được, mặt còn hạn chế để đưa ra những điều chỉnh kịp thời. Kiểm soát việc quản lý HDV theo đúng cơ chế hiện hành của NHNN và của AGRIBANK.

### **3.3. Đánh giá thực trạng huy động vốn của Agribank thông qua các chỉ tiêu đánh giá**

#### ***3.3.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động***

Quy mô nguồn vốn huy động tại AGRIBANK là khá lớn. Nếu xét theo tốc độ tăng trưởng HDV thì có thể thấy rằng: nguồn vốn huy động của NH có sự tăng trưởng thiếu ổn định qua các năm. Sở dĩ nguồn vốn huy động hàng năm của AGRIBANK chưa có sự ổn định chủ yếu là do nguồn vay từ thị trường liên NH có những biến động theo chiều hướng giảm dần.

#### ***3.3.2. Cơ cấu nguồn vốn huy động***

Trong tổng nguồn vốn huy động hàng năm tại AGRIBANK thì nguồn vốn huy động tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng rất cao. Về cơ cấu KH gửi tiền: xu hướng diễn biến ngược chiều nhau giữa tỷ trọng tiền gửi khu vực dân cư và tổ chức cho thấy tầm quan trọng của tiền gửi khu vực dân cư đang gia tăng những năm qua. Về cơ cấu loại tiền huy động: Chủ yếu vẫn là huy động bằng nội tệ với tỷ trọng tăng dần.

### **3.3.3. Thị phần huy động vốn**

Thị phần HĐV của AGRIBANK liên tục bị sụt giảm trong giai đoạn được khảo sát, trong đó: năm 2012 thị phần HĐV của NH sụt giảm rất mạnh: từ mức 24,1% (năm 2011) xuống còn 17,2 % (năm 2016). Sự sụt giảm thị phần này chủ yếu do chịu sự cạnh tranh quyết liệt từ các tổ chức tài chính tham gia vào thị trường HĐV ngày càng tăng, không ít tổ chức đưa ra các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh trong khi AGRIBANK vẫn chủ trương tuân thủ nghiêm túc các quy định HĐV của NHNN. Nhưng có một nguyên nhân quan trọng khác đó là AGRIBANK vẫn chưa thực sự chú trọng vào phân khúc KH quan trọng của NH đó là dân cư các khu vực nông thôn, thực tế cho thấy rằng những năm qua HĐV của AGRIBANK chủ yếu vẫn hướng vào khu vực đô thị lớn – đây vẫn là phân khúc thị trường có sự cạnh tranh rất nóng.

### **3.3.4. Chi phí huy động vốn**

LS HĐV phản ánh giá cả đầu vào hay chi phí phải trả cho nguồn vốn huy động. Các khoản phí này càng thấp thì càng giúp NH tăng mức chênh lệch LS đầu ra – đầu vào. Với cùng một lượng vốn huy động được, chi phí phải trả càng thấp thì nguồn vốn huy động được càng hiệu quả.

### **3.3.5. Tính sát thực của kế hoạch huy động vốn**

Trong các năm 2011 và 2012 HĐV không đạt chỉ tiêu kế hoạch đặt ra, các năm sau đó luôn đạt và vượt mục tiêu kế hoạch, trong đó, năm 2014 vượt tới trên 23%.

### **3.3.6. Tính hợp lý trong công tác chỉ đạo, tổ chức thực hiện kế hoạch huy động vốn**

Năng suất HĐV của AGRIBANK có sự tăng lên liên tục trong giai đoạn khảo sát.

## **3.4. Đánh giá chung về huy động vốn của Agribank**

### **3.4.1 Những kết quả đã đạt được**

Thứ nhất, công tác HĐV luôn được sự quan tâm sâu sắc của Ban Lãnh đạo NH.

Thứ hai, với lợi thế của một NHTMNN lớn, AGRIBANK thực hiện đa dạng hóa các kênh HĐV, bao gồm cả HĐV tiền gửi, từ các TCTD trên thị trường liên NH.

Thứ ba, HĐV tiền gửi đạt được những kết quả quan trọng.

Thứ tư, công tác kế hoạch hóa HĐV ngày càng hợp lý, bám sát thực tiễn trên cơ sở các dự báo chính sách cũng như diễn biến thị trường.

Thứ năm, năng suất HĐV ngày càng tăng lên trên cơ sở đa dạng hóa nguồn vốn huy động.

### ***3.4.2 Những mặt còn hạn chế***

Thứ nhất, thị phần HĐV có xu hướng bị sụt giảm nhanh

Thứ hai, nguồn vốn huy động chưa ổn định, cơ cấu HĐV chưa thực sự hợp lý, nhất là về cơ cấu kỳ hạn, cơ cấu KH, cơ cấu thị trường

Thứ ba, chưa có chiến lược cụ thể tiếp cận các nguồn vốn rẻ, chưa thực sự chú trọng khai thác nguồn vốn tài trợ, ủy thác, khả năng HĐV từ nguồn tài trợ thương mại hạn chế

Thứ tư, công tác chỉ đạo, điều hành hoạt động HĐV còn chưa thực sự linh hoạt, kênh HĐV khá lớn song chưa khai thác hiệu quả ưu thế này

Thứ năm, sản phẩm HĐV tuy đa dạng song chưa đáp ứng được các yêu cầu của KH, kỹ năng bán chéo sản phẩm yếu, chưa tạo ra được các “gói sản phẩm”.

### ***3.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế***

#### ***3.4.3.1. Nhóm nguyên nhân khách quan***

Thứ nhất, Biên động của kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam

Thứ hai, Các chính sách, pháp luật về tài chính nói chung, trong đó đặc biệt đối với công tác HĐV của NHTM những năm qua thiếu tính ổn định.

Thứ ba, Cạnh tranh khốc liệt của các TCTD khác trong nền kinh tế

trong HĐV.

Thứ tư, Thị trường tài chính của Việt Nam còn kém phát triển.

#### *3.4.3.2. Nhóm nguyên nhân chủ quan*

Thứ nhất, Nguyên nhân từ Ban lãnh đạo, điều hành của Agribank

Thứ hai, Nguyên nhân từ cơ chế, chính sách về HĐV của NH

Thứ ba, Nguyên nhân từ hạ tầng cơ sở của NH

Thứ tư, Nguyên nhân từ nguồn nhân lực của Agribank

## CHƯƠNG 4

### GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

#### **4.1. Định hướng huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030**

##### ***4.1.1. Những thuận lợi và khó khăn của Agribank trong huy động vốn***

- Thuận lợi: AGRIBANK là một trong các NHTM lớn nhất tại Việt Nam, có uy tín và hệ thống mạng lưới rộng
- Khó khăn: Kinh tế thế giới dự báo sẽ tiếp tục biến động khó lường; kinh tế trong nước vẫn còn nhiều thách thức.

##### ***4.1.2. Dự báo nhu cầu về vốn tín dụng đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội những năm tới***

Nhu cầu về vốn TD cho phát triển NoNT những năm tới sẽ rất lớn, từ đó, các áp lực trong HĐV nhằm thực thi các mục tiêu định hướng này những năm tới cũng sẽ ngày càng gia tăng.

##### ***4.1.3. Phương hướng huy động vốn của Agribank***

Giữ vững thị phần HĐV lớn nhất trong hệ thống NHTM, mức tăng trưởng nguồn vốn hàng năm từ 20-22%. Năm 2016-2020, bên cạnh các sản phẩm HĐV hiện có, AGRIBANK chú trọng hơn nữa cải tiến, nghiên cứu và phát triển sản phẩm HĐV mới với LS hợp lý kèm theo nhiều tiện ích để vừa tạo sự tiện lợi cho KH vừa tăng trưởng được nguồn vốn và kết hợp bán chéo sản phẩm.

#### **4.2. Giải pháp huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam**

##### ***4.2.1. Giải pháp về cơ chế điều hành huy động vốn và kinh doanh vốn***

Tiếp tục xây dựng chính sách huy động nguồn vốn; Triển khai mô hình quản lý vốn tập trung thực hiện mua bán vốn trong nội bộ; Hướng dẫn Sở Giao dịch và chi nhánh thực hiện phát hành giấy tờ có giá.

#### ***4.2.2. Giải pháp về cơ cấu nguồn vốn huy động***

Thường xuyên phân tích quy mô và cấu trúc nguồn vốn để biết được điểm mạnh, điểm yếu trong cơ cấu nguồn vốn, tìm ra được các giải pháp HĐV phù hợp với từng thời kỳ theo yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh.

#### ***4.2.3. Giải pháp về sản phẩm huy động vốn***

Đánh giá, phân loại SPDV HĐV hiện có của AGRIBANK trên thị trường (số lượng, hiệu quả, vướng mắc trong quá trình triển khai sử dụng); những sản phẩm còn thiếu, tổ chức thực hiện điều tra ý kiến KH, phân tích khả năng sinh lời của SPDV (xác định doanh thu, hiệu quả, vòng đời sản phẩm) trên cơ sở đó đề xuất hạn chế hoặc loại bỏ những sản phẩm không hiệu quả, phát triển các SPDV HĐV có khả năng sinh lời cao, chất lượng, có tính thương hiệu.

#### ***4.2.4. Giải pháp quy trình thủ tục, chứng từ giao dịch trong hoạt động huy động vốn***

Rà soát lại quy trình, thủ tục, chứng từ giao dịch, chương trình liên quan trong giao dịch tiền gửi tiết kiệm; Rà soát quy trình tất toán sổ tiết kiệm đối với KH đăng ký gửi một nơi rút nhiều nơi, giản tiện thủ tục và thời gian đi lại cho KH; Hoàn thiện quy trình đối với sản phẩm tiền gửi; Điều tra, khảo sát biểu phí, LS của các NHTM khác trên địa bàn.

#### ***4.2.5. Giải pháp về kênh phân phối***

Với kênh phân phối truyền thống, đánh giá hoạt động HĐV trong thời gian qua, từ đó có các giải pháp cơ cấu, sắp xếp lại; Tập trung khai thác các đại lý/tổ nhóm trung gian trong HĐV; Kênh phân phối hiện đại, nên bổ sung những tính năng để gia tăng tiện ích dịch vụ mà các NHTM khác đã triển khai hoặc chưa triển khai.



#### ***4.2.6. Giải pháp về cơ chế khuyến khích trong huy động vốn***

Thành lập Tổ chỉ đạo HĐV giai đoạn 2015- 2020, với nhiệm vụ là xây dựng và chỉ đạo kịp thời các cơ chế, giải pháp... liên quan đến phát triển nguồn vốn của Agribank.

Xây dựng cơ chế khuyến khích nội bộ, phân vùng, địa bàn hoạt động để xây dựng cơ chế thưởng HĐV áp dụng đối với Chi nhánh.

Cơ chế khuyến khích đối với KH, xây dựng chính sách KH áp dụng thống nhất trong hệ thống AGRIBANK.

#### ***4.2.7. Giải pháp chăm sóc khách hàng gửi tiền***

Triển khai Dự án Quản lý quan hệ KH (CRM) để tiếp cận và thực hiện việc chăm sóc KH.

Xây dựng hệ thống Contact center (trung tâm hỗ trợ KH), giúp KH được tư vấn từ xa.

Xây dựng và bố trí bộ phận giao dịch phù hợp, ưu tiên cho công tác HĐV, bộ phận đón tiếp tư vấn và hỗ trợ KH.

Xây dựng tiêu chí KH VIP và thiết kế các sản phẩm, dịch vụ và chăm sóc KH xứng tầm với nhóm KH VIP.

#### ***4.2.8. Giải pháp xúc tiến hỗn hợp về huy động vốn***

Xây dựng kế hoạch hàng năm các chương trình khuyến mại, chăm sóc KH; Ban hành Cẩm nang nhận diện thương hiệu, thiết kế đồng bộ công cụ quảng bá; Xây dựng kế hoạch triển khai quảng bá các sản phẩm huy động tiêu biểu của AGRIBANK; Triển khai các chương trình tiết kiệm từ thiện, khuyến khích KH cá nhân gửi tiết kiệm và hoạt động từ thiện; Tổ chức hoạt động tuyên truyền (thông qua Hội nghị KH); Các chương trình xã hội từ thiện, tài trợ, hoạt động an sinh xã hội của AGRIBANK.

#### ***4.2.9. Giải pháp xây dựng nguồn nhân lực cho công tác nguồn vốn***

Thường xuyên nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đào tạo về chương trình IPCAS; Ưu tiên tuyển dụng lao động trẻ có kỹ năng tin học,

ngoại ngữ, có trình độ chuyên môn cao; Đưa chương trình và phương pháp đào tạo e-learning vào thực hiện.

#### ***4.2.10. Giải pháp về công nghệ thông tin trong hoạt động huy động vốn***

Xây dựng và triển khai hệ thống Quản lý quan hệ KH CRM; Nghiên cứu xây dựng, triển khai thống nhất bộ mã sản phẩm HĐV; Xây dựng các ứng dụng nghiệp vụ trên hệ thống IPCAS, nâng cao năng lực xử lý, độ an toàn và ổn định trong hệ thống IPCAS; Xây dựng hệ thống đáp ứng được việc quản lý thông tin HĐV trên một số phân hệ.

#### ***4.2.11. Giải pháp về quản trị rủi ro trong huy động vốn***

Tăng cường kiểm tra, kiểm soát trong công tác HĐV để hạn chế rủi ro và hạn chế vụ việc phát sinh.

### **4.3. KIẾN NGHỊ**

#### ***4.3.1. Kiến nghị với Quốc hội, Chính phủ***

Tạo lập và duy trì sự ổn định môi trường kinh tế; Tăng cường kiểm soát hoạt động của thị trường tài chính; Tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý.

#### ***4.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước***

Cần có những động thái cần thiết để hệ thống các NHTM, trong đó có Agribank có thể dự đoán những xu hướng chính sách; NHNN chỉ đạo NH Chính sách xã hội tiếp nhận một số chi nhánh thuộc AGRIBANK, nhưng ở vùng sâu, vùng xa; Kiến nghị NHNN cho phép AGRIBANK sử dụng vốn ODA để cung cấp TD; Tăng cường kiểm soát sự hoạt động của hệ thống các TCTD; Cần nghiên cứu dỡ bỏ “trần” LS huy động.

## KẾT LUẬN

Luận án đi từ nghiên cứu các vấn đề lý luận đến phân tích thực tiễn về huy động vốn tại các NHTM, lấy AGRIBANK làm đối tượng nghiên cứu chính và rút ra một số kết luận sau:

Thứ nhất, Huy động vốn là nhân tố có tính chất quyết định trong hoạt động kinh doanh của NHTM cũng như có vai trò quan trọng trong các hoạt động kinh doanh của KH và nền kinh tế. Chính vì vậy, quản lý công tác huy động vốn ở các NHTM phải được đề cao.

Thứ hai, Đánh giá công tác huy động vốn có thể thông qua hàng loạt các chỉ tiêu khác nhau, cả các chỉ tiêu về huy động vốn và chỉ tiêu quản lý huy động vốn.

Thứ ba, Khảo sát, nghiên cứu kinh nghiệm từ các NHTM trong và ngoài nước cho thấy để huy động vốn đòi hỏi NHTM phải chú ý đề cao công tác chăm sóc KH, đầu tư hiện đại hóa công nghệ, nhất là công nghệ thông tin, để qua đó giúp mở rộng các loại hình dịch vụ NH mới - một biện pháp để giúp nâng cao công tác huy động vốn.

Thứ tư, Phân tích thực trạng huy động vốn tại AGRIBANK cho thấy, bên cạnh những kết quả đạt được thì cũng còn khá nhiều tồn tại. Những tồn tại này đã được Luận án chỉ rõ bởi các nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan.

Thứ năm, Đã đề xuất hệ các giải pháp và kiến nghị về huy động vốn tại AGRIBANK thời gian tới.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng để hoàn thành được mục tiêu nghiên cứu đặt ra, song do đây là vấn đề lớn và phức tạp bởi vấn đề huy động vốn luôn chịu sự chi phối bởi nhiều nhân tố khác nhau và những nhân tố này lại thường xuyên biến đổi theo không gian lẫn thời gian, nên bản Luận án này khó tránh khỏi những hạn chế. Với ý thức cầu thị, NCS mong đón nhận được những ý kiến đóng góp của các nhà khoa học để giúp tác giả hoàn thiện Luận án của mình.