

Thực trạng và giải pháp đẩy mạnh hoạt động huy động vốn tại BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc



Đỗ Quang Giám* - Nguyễn Thị Thùy Dung*
Trần Quang Trung* - Hoàng Sỹ Thính*

Nhận: 13/3/2020

Biên tập: 23/3/2020

Duyệt đăng: 03/4/2020

Huy động vốn là một trong các nội dung trọng tâm của hoạt động kinh doanh trong các ngân hàng thương mại. Bài viết đi sâu phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) - Chi nhánh Kinh Bắc thông qua quy mô, cơ cấu, mối quan hệ với kết quả sử dụng vốn. Từ đó, tác giả đưa ra ba nhóm giải pháp góp phần đẩy mạnh huy động vốn tại Chi nhánh là: tăng vốn chủ sở hữu; mở rộng các kênh phân phối; phát triển nguồn nhân lực.

Từ khóa: Huy động vốn, ngân hàng thương mại, BIDV Chi nhánh Kinh Bắc.

1. Đặt vấn đề

Kinh doanh vốn (tín dụng) là nghiệp vụ truyền thống, mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Để đảm bảo một lượng vốn kinh doanh cần thiết, các Ngân hàng thương mại (NHTM) phải có các biện pháp để thúc đẩy tăng trưởng vốn hiện có của mình và nâng cao hiệu quả huy động vốn.

Tỉnh Bắc Ninh những năm qua có sự bứt phá mạnh mẽ trên bản đồ kinh tế - xã hội của cả nước. Năm 2019, Bắc Ninh xếp thứ nhất cả nước về giá trị sản xuất công nghiệp, đạt 1.242.000 tỷ đồng; đứng thứ 2 về kim ngạch xuất khẩu, đạt 35,05 tỷ USD; đứng thứ 6 về thu hút vốn đầu tư nước ngoài, với lũy kế đạt 18,8 tỷ USD; thứ 7 về quy mô kinh tế, đạt 197.000 tỷ đồng (Quỳnh Nga, 2019). Quá trình phát triển kinh tế kéo theo nhu cầu về vốn rất lớn. Vì vậy, trên địa bàn tỉnh hiện có tới 35 ngân hàng, với tổng cộng 145 chi nhánh cấp 1, 2 và các văn phòng giao dịch đang hoạt động, tạo nên sự cạnh tranh gay gắt trong công tác huy động vốn.

NHTM Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Kinh Bắc (tên viết tắt: BIDV Chi nhánh Kinh Bắc) ra đời ở tỉnh Bắc Ninh năm 2015. Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh những năm gần đây đã đạt được mức tăng trưởng hàng năm trên 20%, tuy nhiên không ổn định; cơ cấu vốn huy động chưa thực sự hợp lý, một số nguồn vốn biến động bất thường, gây khó khăn cho Chi nhánh trong quản lý thanh toán. Bài viết tập trung phân tích hoạt động huy động vốn và đưa ra giải pháp thúc đẩy và nâng cao hiệu quả huy động vốn cho Chi nhánh, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội ở địa phương.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do ngân hàng tạo lập hoặc huy động được dùng để đầu tư, cho vay hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác (Nguyễn Văn Tân,

2017). Vốn chi phối toàn bộ hoạt động của NHTM, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Do vậy, nhu cầu về vốn của ngân hàng là rất lớn và việc tạo vốn cho ngân hàng là vấn đề quan trọng hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của các NHTM (Trương Thị Hải Yến, 2014). Theo Luật Các tổ chức tín dụng (Quốc hội, 2010) thì huy động vốn là hoạt động tạo nguồn vốn cho NHTM từ lượng tiền nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội, thông qua các nghiệp vụ huy động vốn từ nhận tiền gửi, phát hành giấy tờ có giá, vay vốn giữa các tổ chức tín dụng và vay vốn của Ngân hàng Nhà nước làm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Hoạt động huy động vốn của một ngân hàng được đánh giá là có hiệu quả khi quy mô và cơ cấu nguồn huy động đủ lớn để tài trợ cho các danh mục tài sản và không ngừng tăng trưởng ổn định; nguồn vốn có chi phí hợp lý; cơ cấu nguồn vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn; và quản lý tốt các loại rủi ro liên quan đến hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn của NHTM gồm có các loại hình chính: (i) Huy động từ vốn chủ sở hữu: Đây là lượng vốn chủ sở hữu mà ngân hàng phải có để hoạt động,

* Khoa Kế toán và Quản trị Kinh doanh - Học viện Nông nghiệp Việt Nam

bao gồm vốn điều lệ, các quỹ dự trữ, các tài sản nợ khác; (ii) Huy động từ tiền gửi, gồm: Tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ

hạn, hoặc tiền gửi của tổ chức kinh tế, của dân cư, và tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác; (iii) Huy động từ đi vay: NHTM có thể vay vốn của Ngân hàng Nhà nước hoặc các tổ chức tín dụng khác; (iv) Huy động từ nguồn khác: Vốn do ngân hàng làm trung gian thanh toán trong nền kinh tế, vốn ủy thác đầu tư, tài trợ của Chính phủ hoặc của các dự án, thu hộ lợi tức từ đầu tư chứng khoán cho khách hàng.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập thông tin được thực hiện qua tổng quan các tài liệu lý thuyết, các văn bản, các báo cáo thường niên của ngân hàng và các tài liệu có liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Nghiên cứu cũng tiến hành khảo sát khách hàng thuộc 2 nhóm đối tượng khách hàng là tổ chức kinh tế và khách hàng cá nhân đang giao dịch tại các NHTM trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

Phương pháp phân tích số liệu được sử dụng như: Thống kê mô tả để phản ánh một cách tổng quát kết quả hoạt động huy động vốn. Phương pháp so sánh dùng để phân tích, đánh giá sự phát triển và hiệu quả của hoạt động huy động vốn theo thời gian, theo loại hình và theo phương thức huy động.

Ngoài ra, phương pháp chuyên gia cũng được sử dụng để làm căn cứ đề xuất giải pháp cho đơn vị.

3. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại BIDV Chi nhánh Kinh Bắc

3.1. Tình hình huy động vốn của Chi nhánh

BIDV Chi nhánh Kinh Bắc là một chi nhánh mới thành lập năm

Bảng 1. Tổng tài sản và nguồn vốn của BIDV – Chi nhánh Kinh Bắc (2016 - 2018)

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			So sánh (%)	
		2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
Tổng tài sản	Tỷ đồng	1.897,91	2.373,44	2.617,39	25,06	10,28
Tổng nguồn vốn huy động	Tỷ đồng	1.632,22	2.013,98	2.434,12	23,38	20,86
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	265,69	359,46	183,27	35,29	(50,98)
Tỷ lệ vốn chủ sở hữu/ Tổng tài sản	%	14,00	15,15	7,00	108,19	46,23

Bảng 2. Cơ cấu nguồn vốn huy động của BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc 2016 - 2018

Chỉ tiêu		Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
		Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn vốn huy động		1.632,22	100	2.013,98	100	2.434,12	100
Theo đối tượng khách hàng	Tiền gửi của khách hàng cá nhân	637,13	39,03	949,09	47,12	1.119,00	45,97
	Tiền gửi của khách hàng tổ chức kinh tế, định chế tài chính	995,09	60,97	1.064,89	52,87	1.315,12	54,03
Theo kỳ hạn	Không kỳ hạn	266,15	16,30	314,79	15,63	387,13	15,90
	Có kỳ hạn	1.366,07	83,70	1.699,19	84,37	2.046,99	84,09
Thị phần huy động vốn trên địa bàn (%)		2,10		2,22		2,39	

Nguồn: BIDV- Chi nhánh Kinh Bắc

2015, nên nguồn vốn chủ sở hữu vẫn còn hạn chế. Năm 2017, vốn chủ sở hữu của Chi nhánh là 359,46 tỷ đồng, tăng 35,29% so với năm 2016. Sang năm 2018, Chi nhánh phải sử dụng nguồn vốn này vào một số công việc như thuê trụ sở mới, trang thiết bị để phục vụ cho hoạt động kinh doanh, phần còn lại tham gia vào quá trình kinh doanh của ngân hàng, nên nguồn vốn này giảm 51% so với năm 2017. Tỷ suất tự tài trợ của Chi nhánh năm 2018 còn 7%, giảm hơn một nửa so với năm 2017 và 2016 (Bảng 1). Như vậy, có thể thấy, tình hình huy động vốn của Chi nhánh từ vốn chủ sở hữu còn chưa hiệu quả.

Nhằm giải quyết bài toán kinh doanh trong bối cảnh nguồn vốn chủ sở hữu còn hạn chế, Chi nhánh đã tập trung đẩy mạnh huy động vốn từ các tổ chức, cá nhân trên địa bàn. Cụ thể, Chi nhánh đã tổ chức nhiều chương trình khuyến mãi cho khách hàng gửi tiền, chương trình tiết kiệm dự thưởng, kết hợp với việc điều chỉnh lãi suất huy động phù hợp với mặt bằng lãi suất trên thị trường, tăng sức cạnh tranh, góp phần tăng trưởng nguồn vốn của

Chi nhánh. Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh bao gồm nhận tiền gửi của khách hàng; phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác để huy động vốn từ các cá nhân, các tổ chức kinh tế và các định chế tài chính trong nước theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và sự phê duyệt của BIDV. Kết quả là tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh liên tục tăng kể từ sau khi thành lập (Bảng 2).

Hiện nay, nguồn vốn huy động tại Chi nhánh chủ yếu là tiền gửi có kỳ hạn (tiền gửi ngắn hạn, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm thẻ cào, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm hưu trí, tiết kiệm lớn lên cùng yêu thương, phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn và dài hạn...). Nguồn tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn (trên 80%) trong tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh.

Nguồn tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ, chưa tới 20%. Hiện Chi nhánh mới chỉ huy động nguồn này thông qua hình thức thư tín dụng (L/C), bảo lãnh và các khoản phục vụ thanh toán cho một số công ty. Điều đó cũng

chứng tỏ các dịch vụ thanh toán còn chưa hấp dẫn với khách hàng. Cụ thể, hệ thống ATM của Chi nhánh còn phát sinh nhiều lỗi kỹ thuật khi khách hàng giao dịch. Ngoài ra, việc thanh toán qua mạng và báo số dư tài khoản đôi khi còn chậm trễ, gây ảnh hưởng đến giao dịch của khách hàng.

Nguồn tiền gửi của khách hàng cá nhân có xu hướng tăng, chiếm khoảng 46% trong tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh năm 2018 và chủ yếu là tiền gửi có kỳ hạn. Nguồn tiền gửi của nhóm khách hàng là các tổ chức kinh tế và các định chế tài chính có xu hướng giảm trong tổng nguồn vốn huy động, nguồn tiền này đa phần là tiền gửi không kỳ hạn. Thực tế, việc huy động vốn từ tiền gửi dân cư và doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, song bằng nỗ lực của mình, thị phần huy động của Chi nhánh trên địa bàn qua 3 năm gần đây có xu hướng tăng dần (Bảng 2).

3.2. Kết quả và hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh

Số liệu ở Bảng 3 cho thấy, vốn hoạt động của Chi nhánh liên tục tăng qua 3 năm (2016-2018) với mức tăng trưởng ổn định hàng năm trên 20%. Mặc dù được thành lập chưa lâu, nhưng hoạt động của Chi nhánh đã dần ổn định và phát triển, mức bình quân huy động của Chi nhánh 3 năm (2016-2018) cao gấp khoảng 2 lần so với bình quân chung của toàn hệ thống BIDV.

Để phân tích sự phù hợp giữa cơ cấu huy động vốn và sử dụng vốn, chúng tôi tiến hành xem xét tới khả năng đáp ứng nhu cầu vốn vay của

Bảng 3: Kết quả huy động và sử dụng vốn tại BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc (2016 - 2018)

Chỉ tiêu	ĐVT	2016	2017	2018	So sánh (%)	
					2017/16	2018/17
1.Vốn huy động của Chi nhánh ^a	Tỷ đồng	1.632,22	2.013,98	2.434,12	123,39	120,86
2.Dư nợ tín dụng của Chi nhánh ^a	Tỷ đồng	1.335,18	1.905,76	2.463,80	142,73	129,28
3.Tỷ lệ huy động/cho vay (1)/(2)	Lần	1,22	1,06	0,99	86,45	93,49
4.Tổng vốn huy động toàn hệ thống ^a	Tỷ đồng	790.315,00	1.106.517,00	1.208.000,00	140,01	109,17
5.Tổng số chi nhánh/phòng giao dịch của BIDV ^b	Điểm giao dịch	1006	1045	1061	103,88	101,53
6.Bình quân huy động/điểm giao dịch của BIDV	Tỷ đồng	785,60	1058,87	1138,55	134,78	107,53
7.Tỷ lệ huy động so bình quân chung (1)/(5)	Lần	2,08	1,90	2,14	91,55	112,40

Nguồn: ^aBIDV- Chi nhánh Kinh Bắc (2016-2017-2018); ^bBIDV (2016-2017-2018)

Bảng 4. Hiệu quả huy động vốn của BIDV- Chi nhánh Kinh Bắc (2016-2018)

Chỉ tiêu	ĐVT	2016	2017	2018	So sánh (%)	
					2017/16	2018/17
1.Chi phí huy động vốn	Tỷ đồng	65,08	76,10	96,07	116,93	126,24
2.Chênh lệch thu-chi dịch vụ	Tỷ đồng	28,38	50,17	74,92	176,78	149,33
3.Trích lập dự phòng	Tỷ đồng	7,18	16,82	9,16	234,26	54,46
4.Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	15,90	25,01	49,32	157,30	197,20
5. ROE	%	5,98	6,96	26,91	116,39	386,64
6.ROA	%	0,84	1,05	1,88	125,00	179,05

Nguồn: BIDV- Chi nhánh Kinh Bắc (2016-2017-2018)

Chi nhánh. Kết quả cho thấy, năm 2016, mức vốn huy động vượt đến 22% so với dư nợ cho vay; năm 2017 mức dư cung thu hẹp lại còn 6%. Nếu tỷ lệ huy động so với cho vay cao thì chi phí vốn sẽ cao làm ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động của Chi nhánh. Sang năm 2018, nguồn vốn huy động thấp hơn nhu cầu tín dụng đồng nghĩa với việc Chi nhánh phải vay vốn từ Hội sở chính để đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vay vốn, điều này cũng làm giảm tính tự chủ của Chi nhánh trong việc huy động và cho vay trên địa bàn tỉnh.

Yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động huy động vốn của Chi nhánh chính là chi phí huy động vốn, bởi vì chi phí này quyết định đến phương thức sử dụng vốn và ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động của Chi nhánh. Chi phí huy động vốn của Chi nhánh bao gồm chi phí trả lãi và chi phí phi lãi, trong đó chủ yếu là chi phí trả lãi. Cùng với

việc gia tăng vốn huy động thì chi phí huy động cũng tăng qua 3 năm (2016-2018). Tuy nhiên, có thể thấy hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh là khá tốt, bởi vì tốc độ tăng các chỉ tiêu chênh lệch thu - chi, lợi nhuận sau thuế, sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) và sức sinh lời của tài sản (ROA) đều tăng nhanh hơn nhiều so với tốc độ tăng chi phí huy động vốn (Bảng 4).

Bảng 4 cũng cho thấy khả năng sử dụng tài sản và vốn chủ sở hữu của Chi nhánh ngày càng hiệu quả và Chi nhánh đang kiếm được nhiều lãi hơn trên số tiền đầu tư ít đi. Điều này thể hiện trong báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của toàn hệ thống BIDV, chỉ tiêu lợi nhuận của Chi nhánh Kinh Bắc luôn nằm trong nhóm chi nhánh có chỉ tiêu lợi nhuận đóng góp tốt vào kết quả kinh doanh của toàn hệ thống. Dự phòng rủi ro được Chi nhánh trích lập đúng, đủ theo các quy định của Ngân hàng Nhà nước

và của BIDV, đảm bảo an toàn cho hệ thống.

3.3. Một số ưu điểm, hạn chế và giải pháp đẩy mạnh huy động vốn tại Chi nhánh

BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc có quy mô khách hàng tương đối lớn, nguồn vốn huy động qua các năm đã không ngừng tăng lên, các hình thức huy động khá đa dạng. Chi nhánh đã tạo lập được mối quan hệ hợp tác với các định chế tài chính lớn như Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, Quỹ Đầu tư Phát triển TP. Hà Nội, Công ty Bảo hiểm PJICO, Kho bạc Nhà nước TP. Bắc Ninh,... góp phần tăng trưởng ổn định và bền vững cho nguồn vốn huy động của Chi nhánh.

Tuy nhiên, Chi nhánh cũng còn một số hạn chế cần khắc phục, đó là: thị phần huy động trên địa bàn còn thấp và chịu sự cạnh tranh gay gắt; tỷ lệ huy động và cho vay còn chưa cân đối; nguồn vốn chủ sở hữu còn thấp. Ngoài ra, qua khảo sát một số khách hàng của Chi nhánh cho thấy, vẫn còn có ý kiến phản nản về tính năng sản phẩm dịch vụ còn chưa tinh tế; hệ thống ATM còn hạn chế về số lượng và chất lượng hoạt động, trụ sở làm việc của Chi nhánh chưa ổn định.

Phòng vấn chuyên gia, khảo sát trực tiếp một số khách hàng đang có tiền gửi tại các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh cho thấy, phần lớn các khách hàng đều quan tâm đến các vấn đề như lãi suất tiền gửi, kỳ hạn gửi, các chương trình khuyến mại, thời gian xử lý một giao dịch, thủ tục thực hiện, tính chuyên nghiệp của nhân viên ngân hàng.

Trên cơ sở phân tích thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh BIDV Kinh Bắc, chúng tôi đưa ra một số giải pháp dưới đây nhằm góp phần đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả huy động vốn tại BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc.

Thứ nhất, tăng vốn chủ sở hữu thông qua vốn điều lệ, thặng dư vốn

và các quỹ; phát hành trái phiếu dài hạn có khả năng chuyển đổi để mở rộng quy mô; đồng thời, tăng vốn chủ sở hữu thông qua tích lũy góp phần đẩy mạnh huy động vốn.

Thứ hai, mở rộng kênh phân phối; trong đó nhiệm vụ đầu tiên là hoàn thành việc xây dựng trụ sở làm việc của Chi nhánh; xây dựng đề án mở mới phòng giao dịch, điểm giao dịch; hoàn thiện các sản phẩm, các chương trình tiết kiệm; tập trung phát triển mạnh các đơn vị chấp nhận thẻ (siêu thị, nhà hàng, cửa hàng,...); tăng số lượng máy ATM ở khu vực nhiều nhà máy; phát triển mạnh thanh toán trực tuyến cả với tổ chức và cá nhân.

Thứ ba, phát triển nguồn nhân lực, cụ thể chú trọng nâng cao chất lượng tuyển dụng, tổ chức đào tạo nâng cao cả về chuyên môn, kỹ năng và thái độ cho nhân viên; sắp xếp lại bộ phận khách hàng nhằm tăng tính chuyên môn hóa; Ban lãnh đạo Chi nhánh cần tăng cường giao việc mang tính thử thách cho nhân viên; quan tâm đến xây dựng văn hóa doanh nghiệp; và phát động phong trào huy động vốn trong đơn vị.

4. Kết luận

Vốn huy động là cơ sở cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, mặc dù mới thành lập và phải chịu áp lực cạnh tranh gay gắt trên địa bàn, nhưng Ban Giám đốc BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc đã xác định huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm xuyên suốt trong quá trình phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Chi nhánh luôn đổi mới cơ chế huy động vốn đi liền với đổi mới phương pháp quản lý vốn tập trung, chủ động đưa ra các biện pháp thu hút vốn từ khách hàng. Các nhóm sản phẩm huy động vốn được phát triển theo hướng lấy khách hàng làm trung tâm. Các sản phẩm tiền gửi được thiết kế linh hoạt theo nhu cầu của khách hàng, đảm bảo được tính hấp dẫn và cạnh tranh.

Thực tế hiện nay cho thấy, huy động vốn ngày càng khó khăn và chịu sự cạnh tranh gay gắt, chi phí huy động vốn ngày càng cao vì phải tăng chi phí khuyến mãi, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm thương hiệu. Để sản phẩm dịch vụ huy động vốn đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng, đòi hỏi phải tiếp tục đổi mới công nghệ, không ngừng cải tiến và nâng cấp hiện đại, nâng cao chất lượng dịch vụ. Bên cạnh đó, Chi nhánh cần đa dạng hóa các hình thức huy động và cho vay, nhạy bén với diễn biến lãi suất thị trường và đảm bảo tính cạnh tranh, hài hòa lợi ích giữa ngân hàng và khách hàng, cũng như thực hiện tốt công tác truyền thông, quảng bá. ■

Tài liệu tham khảo

BIDV - Chi nhánh Kinh Bắc (2016, 2017, 2018), Báo cáo tổng kết hàng năm của Chi nhánh Kinh Bắc các năm 2016-2017-2018.

BIDV (2016, 2017, 2018), Báo cáo thường niên của BIDV các năm 2016-2017-2018.

Phan Thị Thu Hà (2013), Giáo trình Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

Quỳnh Nga (2019). Bắc Ninh: Dẫn đầu cả nước về giá trị sản xuất công nghiệp. Báo Công thương điện tử. Online link: <https://congthuong.vn/bac-ninh-dan-dau-ca-nuoc-ve-gia-tri-san-xuat-cong-nghiep-130764.html>.

Quốc hội (2010), Luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12, ban hành ngày 17/06/2010.

Nguyễn Văn Tân (2017), Huy động vốn dân cư tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hà Thành, Hà Nội, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.

Trương Thị Hải Yến (2014), Nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội- Chi nhánh Tây Hồ Hà Nội, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.