

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



ISO 9001-2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Sinh viên : Phạm Thị Lan Hương

Người hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2014

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN –
CHI NHÁNH HỒNG BÀNG**

**KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

Sinh viên : Phạm Thị Lan Hương

Người hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2014

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Lan Hương

Mã SV: 1012404131

Lớp: QT1402T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Biện pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng
thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

- Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

- Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng và một số tài liệu khác

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị : Thạc sỹ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn : Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày..... tháng.....năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày..... tháng.....năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Phạm Thị Lan Hương

Nguyễn Thị Diệp

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

HIỆU TRƯỞNG

GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

MỤC LỤC

Trang

LỜI MỞ ĐẦU	01
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	03
1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại	03
1.1.1 Khái niệm, vai trò của ngân hàng thương mại	03
1.1.2 Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại	07
1.2 Những vấn đề cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại	08
1.2.1 Nguồn vốn của ngân hàng thương mại	08
1.2.2 Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại	15
1.3 Hiệu quả huy động vốn và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của các ngân hàng thương mại.....	22
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	
1.4.1 Nhân tố chủ quan	25
1.4.2 Nhân tố khách quan.....	29
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – CHI NHÁNH HỒNG BÀNG GIAI ĐOẠN 2010 – 2013	32
2.1 Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng	
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.....	32
2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng	
2.1.3 Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.....	35
2.1.4 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2012.....	41
2.1.5 Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.....	43

2.2 Thực trạng hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.....	46
2.2.1 Phân tích quy mô nguồn vốn huy động	46
2.2.2 Phân tích thực trạng tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng giai đoạn 2010 – 2013	47
2.2.3 Sự cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay	57
2.3 Đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng	60
2.3.1 Những kết quả đạt được	60
2.3.2 Hạn chế và nguyên nhân	61
CHƯƠNG III: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.....	64
3.1 Định hướng hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.....	64
3.2 Biện pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng	66
3.2.1 Biện pháp trực tiếp	66
3.2.2 Biện pháp hỗ trợ	71
3.3 Kiến nghị thực hiện các giải pháp	77
3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng nhà nước	77
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng ..	79
KẾT LUẬN	80
DANH MỤC SƠ ĐỒ VÀ BẢNG BIỂU	81
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	82

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Nguyễn Thị Diệp – giảng viên ngành Tài chính – Ngân hàng, trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã trực tiếp hướng dẫn và giúp đỡ em nhiệt tình để hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ, trang bị cho em những kiến thức trong quá trình học tập tại trường để em có thể hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp. Trong thời gian thực tập em đã nhận được những góp ý, sự hướng dẫn tận tình của các cán bộ tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng. Em xin chân thành cảm ơn sự chỉ bảo nhiệt tình này!

Do giới hạn về kiến thức và thời gian nghiên cứu có hạn bài khóa luận không tránh khỏi những sai sót, em rất mong được sự đóng góp của các thầy cô giáo và cán bộ nhân viên ngân hàng để bài khóa luận được hoàn chỉnh.

LỜI MỞ ĐẦU

Vấn đề về vốn đang là một vấn đề đặc biệt được quan tâm. Cũng như nhiều tổ chức kinh doanh khác, nguồn vốn đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, trong đó nguồn vốn huy động có ý nghĩa quyết định, là cơ sở để ngân hàng tiến hành các hoạt động cho vay, đầu tư, dự trữ,... và mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Để có được nguồn vốn này, ngân hàng cần phải tiến hành các hoạt động huy động vốn. Tuy nhiên, việc huy động vốn của các ngân hàng hiện nay gặp rất nhiều khó khăn như: chịu nhiều cạnh tranh từ các chủ thể khác trong nền kinh tế cũng tiến hành hoạt động huy động vốn: các ngân hàng khác, các công ty bảo hiểm, tổ chức tín dụng... Cùng chung tình trạng đó, Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đã gặp phải những khó khăn trong công tác huy động vốn trung và dài hạn, nguồn vốn này giảm dần qua các năm gây ra vấn đề thiếu vốn trong việc cho vay trung và dài hạn và thừa vốn huy động ngắn hạn.

Vì thế, các ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng nói riêng cần có những biện pháp thích hợp để tập trung mọi nguồn vốn còn tạm thời nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế bằng các hình thức huy động vốn đa dạng, phong phú. Hệ thống ngân hàng cần phấn đấu nhằm thực hiện có hiệu quả chiến lược huy động vốn trong nước và tranh thủ các nguồn vốn từ bên ngoài để đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế, đẩy mạnh cho vay, khắc phục tình trạng ứ đọng vốn trong hệ thống ngân hàng, đồng thời tập trung giảm tỉ lệ nợ quá hạn và kiểm soát chất lượng tín dụng.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của công tác huy động vốn trong hoạt động của ngân hàng, với những kiến thức đã học và qua thực tế tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng, em xin lựa chọn đề tài “Biện pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng”.

Đề tài được tìm hiểu và nghiên cứu trong quá trình em thực tập tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng. Qua số liệu tìm hiểu được trong vòng 4 năm 2010 – 2013, em đã phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn tại chi nhánh Hồng Bàng, từ đó để có một cái nhìn tổng quan nhất về hoạt động này, tạo cơ sở để đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn tại chi nhánh.

Khóa luận tốt nghiệp

Nội dung đề tài của em bao gồm 3 phần:

Chương I: Lý luận chung về hoạt động huy động vốn và hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại

Chương II: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

Chương III: Biện pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

Do thời gian nghiên cứu và vốn kiến thức có hạn nên bài khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô giáo để bài viết được hoàn thiện hơn, có ý nghĩa thực tiễn hơn, góp phần hoàn thiện chính sách huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Khái quát về ngân hàng thương mại

1.1.1 *Khái niệm, vai trò của Ngân hàng thương mại*

❖ Khái niệm

Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ. Một tổ chức cung ứng vốn chủ yếu và hữu hiệu của nền kinh tế. Việc tạo lập, tổ chức và quản lý vốn của ngân hàng thương mại là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu không chỉ vì lợi ích riêng của bản thân các ngân hàng thương mại mà còn vì sự phát triển chung của nền kinh tế.

Theo luật các tổ chức tín dụng của Việt Nam được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa X, kì họp thứ 2 thông qua ngày 12/12/1997 “Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”. Theo tính chất và hoạt động, các loại hình ngân hàng gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng phát triển, ngân hàng đầu tư, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác và một số loại hình ngân hàng khác.

❖ Phân loại ngân hàng thương mại

• Theo hình thức sở hữu

- Ngân hàng sở hữu tư nhân: Là ngân hàng do cá thể thành lập bằng vốn của cá nhân. Loại ngân hàng này thường nhỏ, phạm vi hoạt động thường là trong từng địa phương và thường gắn liền với doanh nghiệp và các cá nhân ở địa phương.

- Ngân hàng sở hữu của các cổ đông (Ngân hàng thương mại cổ phần). Ngân hàng này được thành lập thông qua phát hành các cổ phiếu, việc nắm giữ các cổ phiếu cho phép người sở hữu có quyền tham gia quyết định các hoạt động của ngân hàng, tham gia chia cổ tức từ thu nhập của ngân hàng đồng thời phải chịu tổn thất có thể xảy ra. Do vốn sở hữu được hình thành thông qua tập trung, các ngân hàng cổ phần có khả năng tăng vốn nhanh chóng vì vậy thường là các ngân hàng lớn và có phạm vi hoạt động rộng, đa năng, có nhiều chi nhánh hoặc công ty con.

- Ngân hàng sở hữu nhà nước: là loại hình ngân hàng mà vốn sở hữu do nhà nước cấp, có thể là nhà nước trung ương hoặc tỉnh/thành phố. Các ngân hàng này được thành lập nhằm thực hiện một số mục tiêu nhất định, thường là do chính sách của chính quyền trung ương hoặc địa phương quy định. Ở các nước đi theo con đường phát triển xã hội chủ nghĩa, Nhà nước thường quốc hữu hóa các ngân hàng tư nhân hoặc cổ phần lớn, hoặc xây dựng nên các ngân hàng. Những ngân hàng này thường được Nhà nước hỗ trợ về tài chính và bảo lãnh phát hành giấy nợ, do vậy rất ít khi bị phá sản. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp các ngân hàng này phải thực hiện các chính sách của Nhà nước có thể gây bất lợi cho hoạt động kinh doanh.

- Ngân hàng liên doanh: Ngân hàng này được hình thành trên vốn góp của hai hay nhiều bên, thường là giữa ngân hàng trong nước với ngân hàng nước ngoài để tận dụng lợi thế của nhau.

- **Theo tính chất hoạt động**

- *Ngân hàng chuyên doanh và đa năng*

Ngân hàng hoạt động theo chuyên doanh: loại ngân hàng này chỉ tập trung cung cấp một số dịch vụ ngân hàng, như chỉ cho vay đối với xây dựng cơ bản, hoặc đối với nông nghiệp, hoặc chỉ cho vay (không bảo lãnh cho thuê). Tính chuyên môn hóa cao cho phép ngân hàng có được đội ngũ cán bộ, công nhân viên giàu kinh nghiệm, tinh thông nghiệp vụ, tuy vậy loại ngân hàng này thường gặp rủi ro rất lớn khi ngành hoặc lĩnh vực hoạt động mà ngân hàng phục vụ sa sút. Ngân hàng đơn năng có thể là ngân hàng nhỏ, phạm vi hoạt động hẹp, trình độ cán bộ không đa dạng, hoặc là những ngân hàng sở hữu của công ty.

Ngân hàng đa năng: là ngân hàng cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng cho mọi đối tượng, đây là xu hướng hoạt động chủ yếu hiện nay của các ngân hàng thương mại, ngân hàng đa năng thường là các ngân hàng lớn. Tính đa dạng sẽ làm ngân hàng tăng thu nhập và hạn chế rủi ro.

- *Ngân hàng bán buôn và Ngân hàng bán lẻ*

Ngân hàng bán buôn là ngân hàng chủ yếu cung cấp các dịch vụ cho các ngân hàng, công ty tài chính, cho Nhà nước, cho doanh nghiệp lớn ... Ngân hàng bán buôn thường là những ngân hàng lớn hoạt động tại các trung tâm tài chính quốc tế, cung cấp các tài khoản tín dụng lớn.

Ngân hàng bán lẻ thường cung cấp các dịch vụ trực tiếp cho doanh nghiệp, hộ gia đình và các cá nhân các khoản tín dụng nhỏ.

- **Theo cơ cấu tổ chức**

- *Ngân hàng sở hữu công ty và Ngân hàng không sở hữu công ty*

Ngân hàng sở hữu công ty: là ngân hàng nắm giữ phần lớn vốn của công ty, cho phép ngân hàng được tham gia quyết định các hoạt động cơ bản của công ty.

Các ngân hàng không sở hữu công ty: có thể do vốn nhỏ, hoặc quy định của luật không cho phép.

- *Ngân hàng đơn nhất và Ngân hàng có chi nhánh*

Ngân hàng đơn nhất được hiểu là ngân hàng không có chi nhánh, tức là các dịch vụ ngân hàng chỉ do một cơ sở ngân hàng cung cấp.

Ngân hàng có chi nhánh thường là ngân hàng tương đối lớn, cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua nhiều đơn vị ngân hàng, việc thành lập chi nhánh thường bị kiểm soát chặt chẽ bởi Ngân hàng Nhà nước thông qua các quy định về mức vốn sở hữu, về chuyên môn của đội ngũ cán bộ, về sự cần thiết của các dịch vụ ngân hàng trong vùng.

- ❖ *Vai trò của ngân hàng thương mại*

- ***Tập trung vốn của nền kinh tế***

Trong nền kinh tế có những chủ thể có dư tiền và khoản tiền đó chưa được sử dụng một cách triệt để (ví dụ như vẫn còn cất trong nhà chưa được mang ra lưu thông) nhưng họ cũng muốn tiền này sinh lời cho mình và họ nghĩ là cho vay và có những chủ thể cần tiền để hoạt động kinh doanh. Nhưng những chủ thể này không quen biết nhau và cũng có thể không tin tưởng nhau nên tiền vẫn chưa được lưu thông. Ngân hàng thương mại với vai trò trung gian của mình, nhận tiền từ người muốn cho vay, trả lãi cho họ và đem số tiền ấy cho người muốn vay. Thực hiện được điều này ngân hàng thương mại huy động và tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác với số vốn này ngân hàng thương mại sẽ đáp ứng được nhu cầu vốn của nền kinh tế để sản xuất kinh doanh. Qua đó nó thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Ngân hàng thương mại vừa là người đi vay vừa là người cho vay và với số lãi suất chênh lệch có được nó sẽ duy trì hoạt động của mình. Vai trò trung gian này trở nên phong phú hơn với việc phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu... ngân hàng thương mại có thể làm

trung gian giữa công ty và các nhà đầu tư, chuyển giao mệnh lệnh trên thị trường chứng khoán, đảm nhận việc mua trái phiếu công ty...

- ***Chức năng bên trung gian thanh toán và quản lý phương tiện thanh toán***

Chức năng này có nghĩa là ngân hàng tiến hành nhập tiền vào tài khoản hay chi trả tiền theo lệnh của chủ tài khoản. Khi các khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, họ sẽ được đảm bảo an toàn trong việc cất giữ tiền và thực hiện thu chi một cách nhanh chóng tiện lợi, nhất là đối với các khoản thanh toán có giá trị lớn, ở mọi địa phương mà nếu khách hàng tự làm sẽ rất tốn kém khó khăn và không an toàn (ví dụ: mất chi phí lưu thông, vận chuyển, bảo quản...).

Khi làm trung gian thanh toán, ngân hàng tạo ra những công cụ lưu thông và độc quyền quản lý các công cụ đó (séc, giấy chuyển ngân, thẻ thanh toán...) đã tiết kiệm cho xã hội rất nhiều về chi phí lưu thông hàng hóa. Ở các nước phát triển phần lớn thanh toán được thực hiện qua séc và được thực hiện bằng việc bù trừ thông qua hệ thống ngân hàng thương mại. Ngoài ra việc thực hiện các chức năng là thủ quỹ của các doanh nghiệp qua việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán đã tạo cơ sở cho ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ cho vay.

Ở các nước công nghiệp phát triển việc sử dụng hình thức chuyển tiền bằng điện tử là chuyện bình thường và chính điều này đưa đến việc không sử dụng séc ngân hàng mà dùng thẻ như thẻ tín dụng. Họ thanh toán bằng cách nối mạng các máy vi tính của các ngân hàng thương mại trong nước nhằm thực hiện chuyển vốn từ tài khoản người này sang tài khoản người khác một cách nhanh chóng.

- ***Chức năng tạo ra tiền trong hệ thống ngân hàng hai cấp***

Vào thế kỉ 19, hệ thống ngân hàng 2 cấp đã được hình thành, các ngân hàng không còn hoạt động riêng lẻ mà đã tạo nên một hệ thống, trong đó Ngân hàng trung ương là cơ quan quản lý, về tiền tệ tín dụng của các ngân hàng còn các ngân hàng thương mại chuyên kinh doanh tiền tệ.

Nhờ hoạt động trong hệ thống mà các ngân hàng thương mại đã tạo ra bút tệ. Việc tạo ra bút tệ là sáng kiến quan trọng trong lịch sử hoạt động ngân hàng. Chức năng tạo ra bút tệ được thực hiện thông qua hoạt động tín dụng và đầu tư của ngân hàng thương mại trong mối quan hệ tùy thuộc vào ngân hàng trung ương. Nhờ nhận tiền ký thác của khách hàng, ngân hàng thương mại có khả

năng đầu tư. Nhưng khi đầu tư, ngân hàng tạo ra tiền kí thác mới, còn gọi là tiền bút tệ, tiền chuyên khoản ngân hàng thương mại trở thành người cung ứng tiền bút tệ quan trọng trong nền kinh tế.

Với hàng loạt các nhân tố tác động ảnh hưởng đến quá trình tạo tiền, các nhà kinh tế đương thời đã đưa ra nhiều công thức hoàn chỉnh. Chẳng hạn như công thức trong kinh tế học vĩ mô.

$$\text{Số nhân tiền gửi mở rộng} = \frac{1+s}{r_o + r_b + s}$$

Trong đó:

r_b : Tỷ lệ dự trữ pháp định

s : Tỷ lệ tiền mặt trên tiền gửi thanh toán

r_o : Tỷ lệ dự trữ dự thừa tiền gửi thanh toán không vay hết

$$\text{Tiền gửi mở rộng} = \frac{1+s}{r_o + r_b + s} \times \text{tiền gửi ban đầu}$$

Tóm lại, khả năng tạo tiền là khả năng biến mức tiền gửi ban đầu tại một ngân hàng đầu tiên nhận tiền gửi thành một khoản tiền lớn hơn gấp nhiều lần, thông qua việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán, tín dụng. Khả năng này tạo ra “bội số mức cung tiền tệ” liên qua chặt chẽ với việc công cụ dự trữ bắt buộc của Ngân hàng trung ương. Chính vì vậy các bút tệ thực sự thúc đẩy sự phát triển kinh tế mà cũng có thể gây nên những tai họa lớn. Đây là nhân tố cơ bản trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của các ngân hàng thương mại.

1.1.2 Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại

Cùng với sự phát triển của ngân hàng thương mại, hoạt động và các dịch vụ ngày càng được mở rộng và phong phú hơn. Nhưng nhìn chung, hoạt động của ngân hàng thương mại gồm ba hoạt động chính là hoạt động huy động vốn, hoạt động sử dụng vốn và các hoạt động trung gian.

- ***Hoạt động huy động vốn***: là hoạt động khởi đầu cho các hoạt động khác của ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại bản chất là một tổ chức trung gian tài chính có đặc điểm hoạt động chủ yếu không phải bằng nguồn vốn chủ sở hữu, vì vậy để có nguồn vốn hoạt động, cung cấp cho nền kinh tế thì ngoài nguồn vốn chủ sở hữu, ngân hàng thương mại phải huy động những nguồn vốn

tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế thông qua các hoạt động nhận tiền gửi, phát hành kì phiếu, trái phiếu, đi vay từ các tổ chức tín dụng khác hay từ ngân hàng trung ương.

- **Hoạt động sử dụng vốn:** Sau khi huy động vốn, để bù đắp được chi phí huy động vốn và có lợi nhuận thì ngân hàng thương mại phải tìm cách sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn này để thu lãi. Đây là hoạt động chủ yếu và đem lại tỷ trọng thu nhập lớn nhất cho ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại sử dụng vốn theo các hướng cơ bản là hoạt động tín dụng, đầu tư chứng khoán, đầu tư mua sắm tài sản cố định và trang thiết bị, hoạt động ngân quỹ trong đó hoạt động tín dụng là quan trọng nhất bởi nó đem lại phần lớn thu nhập cho ngân hàng.

- **Các hoạt động trung gian của ngân hàng thương mại:** bao gồm hoạt động thanh toán, hoạt động quản lý tài sản cho khách hàng, hoạt động phát hành chứng khoán, hoạt động mua bán và bảo quản chứng khoán, hoạt động cung cấp thông tin, tư vấn kinh doanh và quản trị doanh nghiệp... Các hoạt động trung gian này không phải đem lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng thương mại nhưng nó có ý nghĩa quan trọng trong việc mở rộng hoạt động huy động vốn và sử dụng nguồn vốn, đồng thời đa dạng hóa hoạt động, giảm bớt rủi ro và tăng thu nhập cho ngân hàng.

Đó là ba nhóm hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại, mỗi hoạt động có những đặc điểm khác nhau song có quan hệ mật thiết, gắn bó chặt chẽ và bổ sung cho nhau. Vì vậy đối với các nhà quản trị ngân hàng, không được coi nhẹ hoạt động nào mà phải luôn đặt mối quan hệ giữa chúng trong khi đề ra chiến lược cũng như lập kế hoạch kinh doanh để đạt được hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh.

1.2 Những vấn đề cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại

1.2.1 Nguồn vốn của ngân hàng thương mại

❖ Khái niệm

Nguồn vốn của ngân hàng thương mại là toàn bộ các nguồn tiền tệ mà ngân hàng tạo lập, huy động được để cho vay, đầu tư và thực thi các dịch vụ ngân hàng. Nguồn vốn trong ngân hàng thương mại được định nghĩa là toàn bộ tài sản bên Nợ trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Nó bao gồm vốn chủ sở hữu và nguồn vốn đi vay, trong đó nguồn vốn đi vay là chủ yếu và đóng vai

trò quan trọng bởi đây chính là nguồn tạo lợi nhuận cho ngân hàng. Chỉ có các ngân hàng thương mại mới được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau, mang tính đặc thù riêng vốn có của ngân hàng thương mại. Đây cũng chính là điểm khác biệt cơ bản giữa ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng. Thông thường kết cấu nguồn vốn của các ngân hàng thương mại là như nhau nhưng xét về số lượng các thành phần thì khác nhau. Sự khác biệt đó xuất phát từ cách thức, mục tiêu huy động vốn của mỗi ngân hàng. Tuy nhiên, thông qua đó người ta có thể đánh giá được nhiều điều về hoạt động cũng như về khả năng quản trị của Ban lãnh đạo các ngân hàng đó. Nguồn vốn của ngân hàng thương mại bao gồm: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và một số vốn khác.

❖ Vai trò của nguồn vốn đối với ngân hàng thương mại

- ***Vốn là cơ sở để ngân hàng thương mại tổ chức mọi hoạt động kinh doanh:*** bất kì một loại hình doanh nghiệp nào muốn tiến hành sản xuất kinh doanh đều cần có vốn. Bởi vốn phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp. Riêng với lĩnh vực ngân hàng, do tính chất đặc thù – kinh doanh tiền tệ, nguồn vốn là cơ sở để ngân hàng thương mại tiến hành mọi hoạt động kinh doanh. Trong lĩnh vực ngân hàng nói riêng, vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu. Chính vì vậy, có thể nói rằng nguồn vốn là yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng muốn mở rộng kinh doanh, thu nhiều lợi nhuận, tăng uy tín thì ngoài vốn điều lệ theo luật định, ngân hàng phải thường xuyên quan tâm đến việc tăng trưởng vốn trong suốt quá trình hoạt động của mình.

- ***Vốn đầu tư của ngân hàng sẽ quy định quy mô hoạt động tín dụng trung, dài hạn và các hoạt động khác của ngân hàng:*** Vốn của ngân hàng quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp quy mô khối lượng tín dụng. Thông thường, nếu so với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có các khoản mục đầu tư kém đa dạng hơn, khối lượng và phạm vi tín dụng cũng nhỏ hẹp hơn. Trong các ngân hàng lớn có nhiều vốn đầu tư trung và dài hạn cho vay được cả thị trường trong nước và quốc tế thì ngân hàng nhỏ thiếu vốn nói chung và vốn trung, dài hạn nói riêng sẽ bị giới hạn trong phạm vi cho vay hẹp, chủ yếu trong cộng đồng. Bên cạnh đó khả năng vốn hạn hẹp nên ngân hàng nhỏ không phản

ứng nhạy với những biến động về lãi suất, gây ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn từ các thành phần kinh tế và dân cư. Ngân hàng có lượng vốn nhỏ sẽ có ít điều kiện mở rộng đầu tư vào cơ sở hạ tầng và công nghệ. Mặt khác, ngân hàng cũng sẽ không tham gia vào các danh mục đầu tư dài hạn như mua trái phiếu nhà nước, trái phiếu công trình... nhằm thu được lợi nhuận cao. Với xu thế ngân hàng đa năng như hiện nay, việc tham gia của ngân hàng vào thị trường chứng khoán là quan trọng, quy mô về vốn của ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn thậm chí có vai trò quyết định tới sự thâm nhập của ngân hàng vào thị trường này.

- ***Vốn quyết định năng lực thanh toán của ngân hàng, đảm bảo uy tín của ngân hàng trên thương trường từ đó quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng đó:*** để đáp ứng nhu cầu chi trả của ngân hàng cho các khoản vay đến hạn ngoài dự trữ bắt buộc, ngân hàng còn phải đảm bảo khả năng thanh toán dưới dạng tiền mặt, tín phiếu kho bạc, các giấy tờ có giá hoặc tài sản có tính lỏng hơn. Bên cạnh đó, để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, ngân hàng phải giữ được chữ tín. Uy tín được thể hiện bằng khả năng chi trả của ngân hàng khi đáo hạn. Vốn khả dụng càng cao thì khả năng thanh toán càng lớn. Nói cách khác, khả năng thanh toán tỷ lệ thuận với nguồn vốn của ngân hàng nói chung và vốn khả dụng nói riêng.

- ***Nguồn vốn sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng có đủ khả năng tài chính để vươn tới kinh doanh đa năng:*** Với xu hướng ngân hàng đa năng như hiện nay, hoạt động ngân hàng không chỉ đơn giản như hoạt động ngân hàng truyền thống mà ngân hàng đã vươn tới nhiều lĩnh vực khác như mở rộng các hình thức liên kết liên doanh, hoạt động bảo lãnh, mua bán nợ, kinh doanh trên thị trường chứng khoán... Hình thức kinh doanh đa năng giúp ngân hàng phân tán được rủi ro trong hoạt động kinh doanh, tạo thêm vốn, cơ hội lợi nhuận cho ngân hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Tóm lại: Vốn đối với nền kinh tế nói chung, và nguồn vốn đối với ngân hàng thương mại nói riêng là rất quan trọng. Có thể nói, huy động vốn là việc làm cần thiết hàng đầu của ngân hàng. Nguồn vốn của ngân hàng thương mại không chỉ giúp ngân hàng thương mại tồn tại, phát triển mà còn cho phép ngân hàng thương mại mở rộng quy mô hoạt động, vươn tới nhiều lĩnh vực mới, giúp ngân hàng có đủ uy tín và sức mạnh để tồn tại và phát triển trên thương trường.

❖ Phân loại

• **Vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu là số vốn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng thương mại, đó là nguồn tiền đóng góp chủ yếu bởi những người chủ ngân hàng. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng bao gồm nhiều loại khác nhau và được phân thành vốn cấp 1 và vốn cấp 2. Trong đó: Vốn cấp 1 (vốn cơ bản) được xem là sức mạnh và tiềm lực thực sự của ngân hàng. Vốn cấp 2 (vốn bổ sung) được giới hạn tối đa bằng 100% vốn cấp 1.

Theo các văn bản hiện hành của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, vốn của ngân hàng thương mại được xác định cụ thể như sau:

✓ **Vốn cấp 1**

Vốn cấp 1 bao gồm: vốn điều lệ, các quỹ dự trữ và lợi nhuận không chia. Trong đó:

- Vốn điều lệ là số vốn được ghi trong điều lệ hoạt động của ngân hàng thương mại. Tùy theo hình thái sở hữu mà vốn điều lệ của ngân hàng thương mại được hình thành từ các nguồn vốn khác nhau. Đối với ngân hàng thương mại nhà nước, vốn điều lệ do ngân sách nhà nước cấp khi thành lập và được bổ sung thêm trong quá trình hoạt động. Ngân hàng thương mại cổ phần vốn do các cổ đông đóng góp. Ngân hàng liên doanh do các bên tham gia liên doanh góp. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam vốn điều lệ do ngân hàng mẹ ở nước ngoài cấp. Vốn điều lệ nhiều hay ít phụ thuộc vào khả năng tài chính của các chủ sở hữu và ý đồ thành lập ngân hàng với quy mô hoạt động khác nhau. Vốn điều lệ của mỗi ngân hàng luôn phải lớn hơn hoặc tối thiểu bằng vốn pháp định, là số vốn do Chính phủ quy định từng thời kì cho từng loại hình ngân hàng.

- Các quỹ dự trữ bao gồm: quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ. Các quỹ này được hình thành trong quá trình hoạt động và được tích lũy theo thời gian để sử dụng cho các mục đích cụ thể của ngân hàng. Việc trích lập và sử dụng được ngân hàng thực hiện theo quy định của pháp luật trong từng thời kì.

- Lợi nhuận không chia là phần thu nhập của ngân hàng được giữ lại trong quá trình kinh doanh thay vì dùng để chi trả cổ tức cho cổ đông.

- Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ để xác định giới hạn mua cổ phiếu, đầu tư vào tài sản cố định của tổ chức tín dụng.

✓ **Vốn cấp 2**

Vốn cấp 2 bao gồm

- Giá trị tăng thêm của tài sản cố định và giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá theo quy định của pháp luật. Theo quy định hiện hành thì vốn cấp 2 bao gồm: 50% giá trị tăng thêm của tài sản cố định và 40% giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá lại theo quy định của pháp luật.

- Dự phòng chung: đây là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất chưa xác định được trong quá trình phân loại nợ, trích lập dự phòng cụ thể và trong các trường hợp khó khăn về tài chính của ngân hàng khi chất lượng các khoản nợ suy giảm. Theo quy định hiện hành thì mức dự phòng chung được tính vào vốn cấp 2 tối đa bằng 1,25% tổng tài sản có rủi ro.

- Các trái phiếu chuyển đổi và một số các công cụ nợ khác thỏa mãn điều kiện do Ngân hàng Nhà nước quy định. Đây là khoản nợ vốn dài hạn do các nhà đầu tư bên ngoài đóng góp. Vì vậy các nhà quản lý chỉ được tính vào vốn cấp 2 khi các công cụ này thỏa mãn các điều kiện do Ngân hàng trung ương quy định về thời gian.

• **Vốn huy động**

Vốn huy động của ngân hàng thương mại dưới hình thức bằng tiền (nội tệ và ngoại tệ) và bằng vàng được hình thành từ hai bộ phận: Vốn huy động tiền gửi và vốn huy động thông qua phát hành các giấy tờ có giá.

✓ **Vốn huy động từ tiền gửi**

Để huy động vốn, các ngân hàng đã cung cấp rất nhiều loại tiền gửi khác nhau cho khách hàng lựa chọn. Mỗi công cụ huy động tiền gửi mà các ngân hàng đưa ra đều có những đặc điểm riêng nhằm làm cho chúng phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng trong việc tiết kiệm và thực hiện thanh toán. Căn cứ vào nguồn hình thành, vốn tiền gửi của các ngân hàng thương mại bao gồm: tiền gửi của tổ chức kinh tế, tiền gửi của dân cư và tiền gửi khác.

✓ *Vốn huy động thông qua phát hành giấy tờ có giá*

Đây là nguồn vốn mà ngân hàng thương mại có được thông qua việc phát hành các giấy tờ có giá như kì phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi... Đối tượng mua kì phiếu, trái phiếu ngân hàng và chứng chỉ tiền gửi là các tổ chức, cá nhân. Ngoài việc dùng số vốn nhàn rỗi hay phần thu nhập tạm thời chưa sử dụng để mua, trên thực tế đây là một kênh đầu tư của người có vốn trong xã hội khi họ không có khả năng và cơ hội đầu tư trực tiếp. Các kì phiếu, trái phiếu này có khả năng chuyển đổi dễ dàng ra tiền khi cần thiết bằng cách bán, chuyển nhượng trên thị trường vốn hoặc chiết khấu tại ngân hàng.

Với việc phát hành các giấy tờ có giá để huy động vốn, ngân hàng có khả năng tập trung một khối lượng vốn lớn trong thời gian ngắn và hoàn toàn chủ động trong sử dụng. Hình thức này thường được thực hiện khi ngân hàng đã tiếp nhận được những dự án vay vốn lớn với thời hạn giải ngân nhanh của khách hàng, hay sau khi đã cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn trong toàn hệ thống mà vẫn còn thiếu và được sự đồng ý của Thống đốc ngân hàng trung ương.

Vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu chiếm tỉ trọng lớn (trên 80%) trong toàn bộ vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại. Đây là nguồn vốn có ảnh hưởng rất lớn đến chi phí và khả năng mở rộng kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn này có xu hướng ngày càng gia tăng, phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế, trong điều kiện tái cơ cấu và nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng.

• **Vốn đi vay**

Trong quá trình kinh doanh của các ngân hàng thương mại luôn có tình trạng tạm thời thừa và thiếu vốn, đó là khi huy động vốn nhưng chưa cho vay hết hay khi khách hàng có nhu cầu vay lớn nhưng nguồn vốn lại không đủ, hoặc người rút tiền trước hạn trong khi đó vốn vay chưa đến lúc thu hồi. Khi đó các ngân hàng thương mại có thể gửi vào các tổ chức tín dụng khác để hưởng lãi hay đi vay vốn để tận dụng cơ hội kinh doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán. Ngân hàng thương mại có thể vay vốn ở các tổ chức tín dụng khác hoặc vay vốn ở ngân hàng trung ương.

✓ *Vốn vay của các tổ chức tín dụng khác*

Hầu hết các ngân hàng thương mại được tổ chức thành hệ thống gồm nhiều chi nhánh và hạch toán kinh doanh ngành, thực hiện điều chuyển vốn giữa các

chi nhánh qua hội sở chính. Khi thừa vốn các chi nhánh điều chuyển về hội sở chính, khi thiếu vốn các chi nhánh được nhận vốn điều chuyển từ hội sở chính. Vì vậy việc vay vốn của tổ chức tín dụng khác trong và ngoài nước thường chỉ thực hiện ở Ngân hàng trung ương của từng hệ thống.

✓ *Vốn vay của Ngân hàng Nhà nước*

Ngân hàng Nhà nước là ngân hàng của các ngân hàng là ngân hàng cho vay cuối cùng trong nền kinh tế. Vì vậy, các ngân hàng thương mại có thể được Ngân hàng Nhà nước cho vay vốn khi cần thiết. Ở Việt Nam hiện nay Ngân hàng Nhà nước cho ngân hàng thương mại vay vốn ngắn hạn dưới các hình thức sau:

- Chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.
- Cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước còn cho ngân hàng thương mại vay bổ sung vốn thiếu hụt trong thanh toán bù trừ. Trong trường hợp đặc biệt, khi được Thủ tướng Chính phủ chấp nhận, Ngân hàng Nhà nước còn cho vay đối với các ngân hàng thương mại tạm thời mất khả năng chi trả có nguy cơ mất an toàn cho toàn hệ thống.

Vốn vay của tổ chức tín dụng khác và vay của Ngân hàng trung ương thường chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại, cho nên ngoài tác dụng góp phần gia tăng nguồn vốn, mở rộng kinh doanh của ngân hàng nó còn có ý nghĩa cho việc đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên và nâng cao hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng thương mại.

• **Nguồn vốn khác**

Bên cạnh các nguồn vốn nêu trên, trong quá trình hoạt động các ngân hàng thương mại còn có thể tạo lập vốn cho mình từ nhiều nguồn khác:

- Vốn trong thanh toán: là số vốn có được do ngân hàng chuyển làm trung gian thanh toán trong nền kinh tế. Cụ thể

+ Số vốn trong thời gian đã trích khỏi tài khoản của người trả nhưng chưa chuyển vào tài khoản của người hưởng do phải luân chuyển, xử lý chứng từ thanh toán.

+ Số vốn trong thời gian khách hàng lưu ký tại ngân hàng nhưng chưa thanh toán trong một số hình thức thanh toán như séc bảo chi, thư tín dụng, thẻ thanh toán kí quỹ.

- Vốn ủy thác đầu tư, tài trợ của Chính phủ hoặc của các tổ chức trong và ngoài nước cho các chương trình, dự án phát triển kinh tế, văn hóa, xã hội. Đây là nguồn vốn mà ngân hàng có được do làm đại lý nhận ủy thác của các tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện đầu tư cho những chương trình dự án. Trong thời gian vốn đã được ngân hàng tiếp nhận nhưng chưa giải ngân hết theo kế hoạch hoặc vốn cho vay đã thu hồi về nhưng chưa đến hạn chuyển lại cho nhà đầu tư, ngân hàng có được một số vốn để kinh doanh. Mặt khác, khi thực hiện nghiệp vụ này ngân hàng sẽ được hưởng phí hoa hồng.

Ngoài ra ngân hàng còn làm đại lý bán cổ phiếu, trái phiếu cho các doanh nghiệp cũng như thu hộ lợi tức từ đầu tư chứng khoán cho doanh nghiệp... Những nghiệp vụ này cũng tạo thêm được nguồn vốn cho ngân hàng.

1.2.2 Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại

➤ Nguồn vốn huy động từ tiền gửi

Tiền gửi của khách hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức và của dân cư.

Tiền gửi là nguồn tiền quan trọng, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

• Tiền gửi của tổ chức kinh tế

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các tổ chức kinh tế thường có một bộ phận vốn nhàn rỗi tạm thời như: Khấu hao đã trích nhưng chưa đến lúc sử dụng, tiền thu bán hàng chưa phải mua nguyên liệu, trả lương, các quỹ đầu tư phát triển, phúc lợi, khen thưởng đã trích nhưng chưa sử dụng đến... Để đảm bảo an toàn tài sản và đồng vốn vẫn sinh lời, các tổ chức kinh tế có thể gửi số vốn vào ngân hàng. Hoặc để thuận tiện cho quá trình sử dụng vốn, đơn vị có thể thanh

toán qua ngân hàng cũng như sử dụng các dịch vụ ngân hàng khác. Khi đó, họ cần phải sử dụng vốn vào ngân hàng. Tổ chức kinh tế có thể gửi vốn vào ngân hàng dưới các hình thức: tiền gửi không kì hạn và tiền gửi có kì hạn với các kì hạn khác nhau. Đồng thời, ngân hàng sẽ mở cho đơn vị các tài khoản tương ứng để thuận tiện trong việc sử dụng.

- **Tiền gửi không kì hạn**

Đây là số tiền nằm trong tài khoản vãng lai hoặc tài khoản thanh toán và có thể rút ra vào bất kì lúc nào.

Pháp luật một số nước không cho phép tính lãi đối với tiền tạm thời nhàn rỗi trong tài khoản của cơ quan xí nghiệp. Tuy nhiên, cũng có nước cho phép tính lãi nhưng rất thấp.

Tiền gửi không kì hạn trước hết được dùng để thanh toán vãng lai, việc thanh toán vãng lai này có thể tiến hành dưới dạng tiền mặt, séc hoặc ủy nhiệm chi. Sau khi mở tài khoản thanh toán tại ngân hàng, chủ tài khoản phải giao cho ngân hàng quyền ghi chép, theo dõi các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản của họ ở ngân hàng. Chi phí hoạt động này của ngân hàng khá lớn nhưng trên thực tế ngân hàng có thể bù đắp được khoản chi phí này qua việc sử dụng số dư các tài khoản này để cho vay lại, và đây chính là nguồn mang lại lợi nhuận lớn cho ngân hàng.

Tiền gửi không kì hạn có thể để ở tài khoản vãng lai hay tài khoản tiền gửi. Hai loại tài khoản này khác nhau ở chỗ nếu để ở tài khoản tiền gửi thì chủ tài khoản được sử dụng số thực của mình nghĩa là tài khoản khách hàng phải luôn luôn dư có. Loại tài khoản này thuận lợi, an toàn, tuy có lãi suất thấp thuận lợi trong thanh toán (có thể chuyển đổi thành tiền mặt 100%) nên đây là loại tài khoản rất hấp dẫn khách hàng, tạo ra một lượng vốn lớn phục vụ hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Nếu ở tài khoản vãng lai thì chủ tài khoản có thể rút tài khoản ra bất cứ lúc nào hoặc tạm vay trong thời hạn nhất định vì tài khoản có thể dư nợ hoặc dư có. Nhưng trên thực tế hiện nay trong các tài khoản tiền gửi cũng có thể dư nợ nếu có sự thỏa thuận trước giữa khách hàng và ngân hàng.

Đối với tài khoản vãng lai có hai loại lãi suất được áp dụng đồng thời: lãi suất mà đơn vị phải trả cho ngân hàng (nếu dư nợ trên tài khoản) và lãi suất mà

ngân hàng phải trả cho đơn vị (nếu dư có trên tài khoản), hai lãi suất này do chủ tài khoản và ngân hàng thỏa thuận trước và lãi suất trả cho số dư nợ luôn lớn hơn lãi suất trả cho số dư có. Chính vì vậy mà khách hàng luôn tìm cách bỏ tiền vào tài khoản nhằm giảm mức dư nợ đến mức thấp nhất, từ đó làm tăng nguồn vốn của ngân hàng.

Trong những năm qua ý nghĩa của tiền gửi không kì hạn ở ngân hàng tăng lên rõ rệt. Nếu trước đây những tài khoản tiền gửi ở ngân hàng chủ yếu của doanh nghiệp và của những người thu nhập cao thì ngày nay đa số công nhân viên chức đều có tài khoản tiết kiệm bởi vì một mặt các công ty, xí nghiệp trả lương thông qua hệ thống ngân hàng, thêm vào đó ngân hàng thương mại lại có rất nhiều dịch vụ giúp cho chủ tài khoản thanh toán kịp thời nhanh chóng các tài khoản chi tiêu thường kì của họ như: tiền thuê nhà, thuê bao điện thoại, nộp thuế, tiền điện, tiền nước...

Do đó, tiền gửi không kì hạn đã trở thành một nguồn cho vay hết sức quan trọng đồng thời cũng đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng.

- **Tiền gửi có kì hạn**

Nhiều khoản thu của doanh nghiệp và các tổ chức xã hội sẽ được chi trả sau một khoảng thời gian nhất định. Tiền gửi thanh toán tuy rất thuận tiện trong hoạt động thanh toán song lãi suất lại thấp, để đáp ứng nhu cầu tăng thu của người gửi tiền ngân hàng đã đưa ra hình thức tiền gửi có kì hạn. Tiền gửi có kì hạn là tiền gửi được ủy thác vào ngân hàng trên cơ sở có sự thỏa thuận về thời gian rút tiền giữa khách hàng và ngân hàng. Như vậy, theo nguyên tắc khách hàng ký thác chỉ được rút tiền ra khi đến hạn đã thỏa thuận. Tuy nhiên trên thực tế do phải cạnh tranh để thu hút tiền gửi, các ngân hàng thường cho phép khách hàng được rút trước hạn. Trong trường hợp này có thể có hai cách giải quyết: hoặc khách hàng vay tiền của ngân hàng sau đó khi đến hạn rút tiền thì dùng số tiền và lãi thu được để trả nợ (cả gốc và lãi vay của ngân hàng), hoặc là thỏa thuận với khách hàng rút tiền ra trước hạn và nhận lãi suất thấp hơn.

Tiền gửi có kì hạn là một nguồn vốn tín dụng mang tính chất ổn định, vì mục đích của người gửi tiền là kiếm lợi chứ không phải là để thanh toán. Do đó khác với loại tiền gửi không kì hạn yếu tố lãi suất có tác động rất lớn đến loại nguồn vốn này.

Để tăng cường huy động nguồn vốn này, trước hết các ngân hàng thường đưa ra nhiều loại thời hạn khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu của các khách hàng khác nhau. Thông thường có các loại kì hạn sau: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng. Với mỗi loại thời hạn, ngân hàng áp dụng một mức lãi suất tương ứng, với nguyên tắc thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao.

❖ Tiền gửi dân cư

Tiền gửi dân cư là một bộ phận thu nhập bằng tiền của các tầng lớp dân cư trong xã hội gửi vào ngân hàng nhằm mục đích tiết kiệm, kiếm lời và để thanh toán. Tiền gửi dân cư bao gồm: tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán.

- Tiền gửi tiết kiệm

Ở các nước phát triển, trong các loại tiền gửi vào ngân hàng thì tiền gửi tiết kiệm đứng vị trí số hai về mặt số lượng. Tiền gửi tiết kiệm là khoản để dành của cá nhân nhằm hưởng lãi suất theo định kì, loại tiền gửi này thường chiếm tỉ trọng khá cao (Mỹ: 25%, Việt Nam: 60 – 70%). Tiền gửi tiết kiệm bao gồm các loại:

- **Tiền gửi tiết kiệm không kì hạn:** (bao gồm cả nội tệ và ngoại tệ)

Với loại tiền gửi tiết kiệm này người gửi có thể rút một phần hay toàn bộ theo yêu cầu. Tuy nhiên, khác với tiền gửi thanh toán, người gửi không được sử dụng các công cụ thanh toán để chi trả cho người khác.

Qua một số điểm phân tích ta thấy, với loại tiền gửi có kì hạn thì ngân hàng có thể dự tính được toàn bộ các vấn đề phát sinh đối với khoản tiền này như: khi nào phải trả tiền và sử dụng bao nhiêu, trong bao lâu theo các thời hạn khác nhau cho ngân hàng chủ động biết được thời hạn của người gửi tiền và do tính thời hạn ổn định của loại tiền gửi này. Trong khi đó với loại tiền gửi không kì hạn, thời hạn rút tiền không ổn định do khách hàng có thể rút tiền vào bất cứ lúc nào nếu họ cần vì vậy ngân hàng không thể sử dụng toàn bộ số tiền này để cho vay mà chỉ dùng một phần mà chủ yếu là cho vay ngắn hạn, số còn lại thường thì ngân hàng đầu tư vào cầm cố bất động sản, mua chứng khoán, công trái nhà nước... để dễ dàng nhanh chóng chuyển để thanh toán bằng tiền mặt. Chính vì vậy mà lãi suất tiết kiệm có kì hạn luôn cao hơn lãi suất tiết kiệm không kì hạn và ngân hàng làm như vậy là nhằm tăng cường khối lượng vốn ổn định cho mình.

- **Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn** (bao gồm cả nội tệ và ngoại tệ): loại tiền gửi này có nội dung cơ bản giống như tiền gửi có kì hạn mà chúng ta nghiên cứu ở trên. Gửi tiền theo một thời gian nhất định đến một ngày xác định mới hoàn trả cho người gửi tiền. Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng...

Với loại tiền gửi này theo pháp luật của từng nước mà sẽ có những quy định cụ thể khác nhau về việc rút tiền. Đối với loại tiền gửi này thì người gửi tiền và quỹ tiết kiệm không phải thỏa thuận trước về thời hạn rút tiền mà cả hai bên đều phải tuân thủ những quy định của pháp luật. Ví dụ như: trong một thời hạn nhất định muốn rút số tiền lớn hơn phải báo trước cho ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định được quy định.

- **Tiền gửi thanh toán**

Các cá nhân trong xã hội cũng có nhu cầu và được xã hội cho phép thực hiện thanh toán qua ngân hàng. Khi đó họ cũng mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng và gửi tiền vào đó để đáp ứng các nhu cầu thanh toán cũng như để sử dụng các tiện ích khác có liên quan của ngân hàng. Trong phạm vi số dư cho phép, các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp và cá nhân đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và cá nhân đều có thể được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Nhìn chung, lãi suất của khoản tiền này rất thấp (hoặc bằng 0), thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ ngân hàng với mức phí thấp. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán (tài khoản có thể phát hành séc) cho khách hàng. Thủ tục mở rất đơn giản, yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền trong tài khoản và chỉ thanh toán trong phạm vi số dư. Một số ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán với tài khoản cho vay (thấu chi – chi trội trên số dư có của tài khoản tiền gửi thanh toán).

Giống như tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm (cả không kì hạn và có kì hạn) và tiền gửi thanh toán của dân cư tạo nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại.

Trên thực tế tiền gửi của dân cư luôn chiếm tỉ trọng khá lớn trong tổng vốn huy động của ngân hàng. Để khai thác nguồn vốn này, các ngân hàng luôn chú trọng đến việc đa dạng hóa các hình thức huy động như: huy động bằng vàng,

huy động bằng tiền gửi có đảm bảo bằng vàng, tiết kiệm xây dựng nhà ở, tiết kiệm gửi một nơi nhưng lĩnh nhiều nơi với lãi suất hợp lý.

❖ *Tiền gửi khác*

Ngoài hai loại tiền gửi trên tại các ngân hàng thương mại còn có thêm các khoản tiền gửi khác như:

- Tiền gửi tổ chức tín dụng khác
- Tiền gửi của kho bạc nhà nước
- Tiền gửi của các tổ chức đoàn thể xã hội ...

➤ **Nguồn vốn huy động thông qua phát hành giấy tờ có giá**

Giống như các doanh nghiệp khác ngân hàng cũng huy động vốn bằng cách phát hành các giấy tờ có giá (hay còn gọi là công cụ nợ) như kì phiếu, trái phiếu, tín phiếu ngân hàng... để huy động vốn thị trường vốn.

Các công cụ nợ của ngân hàng là các giấy nợ mà ngân hàng bán cho công chúng. Đây là cách thức vay vốn của ngân hàng thương mại, bởi vì những người sở hữu các công cụ này được hoàn trả vốn vào thời gian đáo hạn cộng thêm khoản tiền lãi nhất định. Những công cụ nợ của ngân hàng là:

- Tín phiếu ngân hàng: đây là công cụ nợ ngân hàng dùng để huy động những khoản vốn ngắn hạn .

- Kì phiếu, trái phiếu ngân hàng: là những công cụ nợ để ngân hàng huy động những khoản vốn trung – dài hạn.

Nếu đối với các tài khoản tiền gửi phụ thuộc nhiều vào sở thích của khách hàng thì việc sử dụng các công cụ nợ là một hình thức huy động vốn mang tính chủ động của ngân hàng. Tuy nhiên việc khách hàng có chấp nhận mua các công cụ nợ đó hay không mới là điều quan trọng. Nguồn vốn huy động có được bằng việc phát hành các công cụ nợ sử dụng cho các khoản tín dụng trong kế hoạch của ngân hàng. Với lãi suất tín dụng trong kì kế hoạch, ngân hàng xác định mức lãi suất nhất định cho các công cụ nợ, hay đưa vào thời hạn các khoản tín dụng trong kế hoạch mà ngân hàng xác định sử dụng loại công cụ ngắn hạn hay trung – dài hạn.

Đây là một hình thức tương đối mới mẻ so với các ngân hàng thương mại của các nước đang phát triển vì nó phụ thuộc vào uy tín và năng lực tài chính của chính ngân hàng đó. Tại Việt Nam, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban

hành quyết định số 89/QĐ – NH9 và quyết định số 76/ QĐ – NH vào ngày 18/03/1995 về việc thành lập thị trường mua bán lại tín phiếu cũng với quy chế tổ chức hoạt động của thị trường này, tuy nhiên sự chấp nhận của khách hàng, dân cư còn thấp. Thị trường chứng khoán ra đời phần nào đã thúc đẩy được việc mở rộng hình thức huy động vốn của các ngân hàng thương mại qua việc phát hành các công cụ nợ.

➤ **Nguồn vốn vay từ Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng khác**

Trong quá trình kinh doanh của các ngân hàng thương mại luôn có tình trạng tạm thời thừa và thiếu vốn, đó là khi huy động vốn nhưng chưa cho vay hết, hay khi khách hàng có nhu cầu vay lớn nhưng lại không đủ. Khi đó các ngân hàng thương mại có thể gửi tiền vào các tổ chức tín dụng khác để hưởng lãi hay đi vay vốn để tận dụng cơ hội kinh doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán. Ngân hàng thương mại có thể vay vốn ở các tổ chức tín dụng khác hoặc vay vốn ở Ngân hàng Nhà nước.

• **Vốn vay của các tổ chức tín dụng khác**

Trong thực tế các ngân hàng thương mại luôn có sự không cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn sử dụng, vì vậy khi thiếu vốn đột xuất ngân hàng thương mại có thể vay của các tổ chức tín dụng khác thông qua thị trường liên ngân hàng.

Thị trường này giúp cho ngân hàng thương mại bổ sung nguồn vốn cho nhau, giải quyết nhanh nhu cầu thiếu hụt trong thanh toán của nền kinh tế. Hoạt động của thị trường này nhằm tận dụng đến mức cao nhất các khả năng sẵn có một cách triệt để trước khi cần yêu cầu đến tiền trung ương.

Tỷ trọng của nguồn này trong tổng nguồn vốn phản ánh quan hệ của ngân hàng với các tổ chức tài chính khác và chất lượng công tác thanh toán của ngân hàng bởi nếu tỉ trọng của nguồn vốn này lớn, chứng tỏ rằng ngân hàng rất có uy tín trong quan hệ thanh toán cả đối với khách hàng và đối với các tổ chức tín dụng khác.

Ở nước ta hoạt động của thị trường liên ngân hàng còn hạn chế về quy mô hoạt động, do đó khó khăn chung về nguồn vốn của cả hệ thống và thiếu các định chế thích hợp.

- **Vốn vay của Ngân hàng Nhà nước**

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của ngân hàng thương mại. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán), ngân hàng thương mại thường vay Ngân hàng Nhà nước. Hình thức cho vay chủ yếu của Ngân hàng Nhà nước là tái chiết khấu (hoặc tái cấp vốn). Các thương phiếu đã được ngân hàng thương mại chiết khấu (hoặc tái chiết khấu) trở thành tài sản của họ. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này lên tái chiết khấu tại Ngân hàng Nhà nước. Nghiệp vụ này làm thương phiếu của ngân hàng thương mại giảm đi và dự trữ (tiền mặt hoặc tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước) tăng lên. Ngân hàng Nhà nước điều hành vay mượn này một cách chặt chẽ, ngân hàng thương mại phải thực hiện các điều kiện đảm bảo và kiểm soát nhất định. Thông thường Ngân hàng Nhà nước chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng (thời gian đáo hạn ngắn, khả năng trả nợ cao) và phù hợp với mục tiêu của Ngân hàng Nhà nước trong từng thời kì. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, Ngân hàng Nhà nước cho ngân hàng thương mại vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

1.3 Hiệu quả huy động vốn và các tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, ngân hàng cũng như các tổ chức tín dụng khác đang phải đối mặt với các cuộc cạnh tranh khốc liệt. Bất kì biến động nào dù nhỏ hay lớn đều ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Vì vậy, hiệu quả trong hoạt động huy động vốn không chỉ đánh giá chính xác đúng đắn hoạt động huy động vốn mà còn phản ánh khả năng thích nghi và khẳng định sự phát triển trên thị trường của ngân hàng.

Hiệu quả là sự so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Khi so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí thì cần phải so sánh dưới dạng thương số, hoặc kết quả/chi phí hoặc chi phí/kết quả. Mỗi cách so sánh đều cung cấp các thông tin có ý nghĩa khác nhau. Đặc biệt không thể tính hiệu quả bằng cách lấy kết quả - chi phí vì như vậy chỉ cho ra một chỉ tiêu kết quả chứ không phải chỉ tiêu hiệu quả. Hiệu quả huy động vốn được thể hiện qua những nội dung sau:

- Lượng vốn huy động tăng trưởng cao hàng năm, tốc độ tăng trưởng được duy trì và tăng đều theo mục tiêu đã định. Do vậy, kế hoạch huy động vốn phải được thực hiện thành công. Mức vốn huy động đạt được phải bằng hoặc vượt kế hoạch đề ra.

- Chi phí cho việc huy động vốn phải ở mức chấp nhận được, lãi suất huy động phải được xác định dựa trên mối quan hệ với lãi suất cho vay để người gửi tiền và người vay vốn chấp nhận được, đồng thời đảm bảo chi nhánh vẫn thu được lợi nhuận.

- Chất lượng nguồn vốn huy động phải đảm bảo các điều kiện về an toàn vốn như hợp pháp, ổn định, lâu dài ... để đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng.

- Cơ cấu nguồn vốn phải hợp lý theo mục tiêu, chiến lược huy động vốn mà chi nhánh đã đề ra. Đây là một trong những điều kiện quan trọng để chi nhánh có cơ sở thực hiện hoạt động kinh doanh theo hướng có lợi nhất.

Như vậy, hiệu quả huy động vốn được thể hiện ở khả năng đáp ứng cao nhất nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng. Đó chính là sự đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu sử dụng vốn với chi phí hợp lý.

❖ Các tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại

Ngân hàng huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau. Mỗi cách thức huy động vốn đem lại cho ngân hàng thương mại một nguồn vốn có tính chất khác nhau với chi phí khác nhau. Do vậy, để đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn của một ngân hàng thương mại ta cần dựa vào các chỉ tiêu cụ thể

• Quy mô vốn huy động

Vốn của ngân hàng thương mại được chia ra làm 2 loại: vốn chủ sở hữu và vốn nợ. Vốn chủ sở hữu chiếm một tỉ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng nhưng có thể sử dụng lâu dài, hình thành nên trang thiết bị, nhà cửa cho ngân hàng và đặc biệt là được dùng để đảm bảo tính thanh khoản của ngân hàng.

Vốn nợ chiếm phần lớn trong nguồn vốn của ngân hàng thương mại, đó là nguồn vốn hoạt động chính đối với mỗi ngân hàng. Do vậy, hầu hết các khoản nợ của ngân hàng thương mại đều liên quan đến chi phí huy động vốn.

Công tác huy động vốn không thể có hiệu quả khi mà nguồn vốn huy động được lại không đạt được quy mô nhất định theo kế hoạch huy động vốn của ngân hàng. Quy mô vốn lớn sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Trong tổng nguồn vốn của ngân hàng thì quy mô vốn huy động là một bộ phận chiếm tỉ trọng cao nhất và có vai trò quan trọng hơn cả.

- **Chi phí vốn huy động**

Chi phí huy động vốn là chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả của công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại. Chi phí huy động vốn của ngân hàng thương mại đều bao gồm chi phí trả lãi và chi phí phi trả lãi. Trong tổng số chi phí huy động vốn thì chi phí trả lãi là chủ yếu. Ngoài ra còn có các chi phí khác như: chi phí bảo hiểm tiền gửi, chi phí quản lý, dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán, chi phí cho hoạt động quảng cáo để thu hút khách hàng gửi tiền, chi phí để mở các quỹ tiết kiệm, phòng giao dịch để huy động tiền gửi, chi phí mua sắm máy móc thiết bị phục vụ cho công tác huy động vốn.

- **Tỷ trọng các loại tiền gửi:**

Chỉ tiêu này thể hiện cơ cấu vốn huy động theo các tiêu thức: thời gian, loại tiền, sản phẩm, tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, thẻ tín dụng, thanh toán POS... Tỉ trọng vốn huy động theo từng tiêu thức huy động vốn có cân đối, phù hợp hay không

- **Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động vốn và cơ cấu sử dụng vốn**

Khi đã huy động được vốn, để có thể tạo ra lợi nhuận, ngân hàng thương mại phải tiến hành kinh doanh mà chủ yếu là cấp tín dụng, các ngân hàng thương mại có thể sử dụng nguồn vốn đó để kinh doanh dưới các hình thức khác nhau như: kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh chứng khoán, đầu tư vốn vào các doanh nghiệp... Nhưng vấn đề cốt lõi là cơ cấu huy động vốn của ngân hàng phải phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn. Vốn huy động ngắn hạn phải được sử dụng chủ yếu để cho vay ngắn hạn và vốn huy động trung, dài hạn phải được sử dụng chủ yếu cho việc cho vay trung và dài hạn, đảm bảo sử dụng vốn an toàn và có hiệu quả

- **Sự ổn định vốn huy động của các hình thức huy động vốn**

Một hình thức huy động vốn được đánh giá là hiệu quả tốt ngoài những yếu tố như đáp ứng yêu cầu chi phí thấp, có sự ổn định, tức là không có sự thay đổi đột ngột trong thời gian sử dụng nguồn vốn đó của ngân hàng.

Thông thường các nguồn vốn huy động đều có thể dự tính được trước thời gian sử dụng như tiền gửi có kì hạn, tiền gửi tiết kiệm...

Vốn huy động phải có sự tăng trưởng ổn định về mặt số lượng để thỏa mãn nhu cầu tín dụng cũng như các nhu cầu khác của ngân hàng. Mặt khác, vốn huy động đó cũng cần có sự ổn định về mặt thời gian. Ví dụ ngân hàng huy động được một nguồn vốn lớn đáp ứng được yêu cầu tín dụng nhưng lại không đánh giá được khả năng ổn định của nguồn vốn đó sẽ làm ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng, tạo cho ngân hàng những rủi ro khó lường trước được. Ngược lại, nếu ngân hàng chỉ huy động được nguồn vốn nhỏ nhưng ổn định về thời gian sẽ làm cho việc đầu tư của ngân hàng từ nguồn vốn đó đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng.

Chỉ tiêu này được đánh giá qua mức độ tăng giảm vốn huy động. Nếu vốn huy động tăng đều qua các năm, có tốc độ gia tăng ổn định, đều đặn thì vốn đó được coi là có hiệu quả trong việc huy động.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại

Hiệu quả trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng được đánh giá bằng tỉ lệ giữa kết quả và chi phí để thu được kết quả đó. Như vậy, ngay trong chính chỉ tiêu hiệu quả trên đã chỉ ra rằng kết quả và chi phí huy động vừa là bộ phận cấu thành vừa là nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả. Như vậy, các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả và chi phí chính là các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động huy động vốn.

1.4.1 Nhân tố chủ quan

- ❖ **Chính sách huy động vốn của ngân hàng**

- **Hình thức huy động vốn:**

Ngân hàng muốn huy động được một nguồn vốn lớn thì trước hết phải đa dạng hóa các hình thức huy động. Hình thức huy động vốn phong phú là một

trong những điều kiện tiên quyết. Có nhiều hình thức huy động vốn như: huy động tiền gửi với nhiều kì hạn và lãi suất khác nhau, phát hành kì phiếu, chứng chỉ tiền gửi... Tuy nhiên tất cả các hình thức huy động vốn đưa ra muốn đạt được kết quả tốt đều phải dựa trên cơ sở nghiên cứu phân tích thị trường và tâm lý khách hàng một cách kĩ lưỡng.

- Lãi suất huy động:

Đối tượng khách hàng khác nhau quan tâm đến lãi suất ở nhiều khía cạnh khác nhau. Lãi suất có tác động điều tiết trực tiếp đến hoạt động tín dụng và huy động vốn của ngân hàng, tác động đến lợi nhuận khi xem xét kết quả kinh doanh, tính toán lãi suất chênh lệch đầu ra đầu vào. Khi lãi suất thay đổi theo diễn biến quan hệ cung cầu về vốn trên thị trường tiền tệ phản ánh đúng tín hiệu của thị trường, điều đó khiến ngân hàng phải tìm kiếm, hoạch định mức lãi suất phù hợp cho mình. Trong trường hợp lãi suất biến động do tác động của các yếu tố phi vật chất (yếu tố tâm lý, yếu tố cạnh tranh không lành mạnh...) sẽ có tác động bất lợi đối với hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

- Bảo hiểm tiền gửi:

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, sự an toàn của các ngân hàng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông, ban điều hành và đặc biệt là người gửi tiền. Do đó, để tạo được niềm tin từ khách hàng gửi tiền, đồng thời bảo vệ cho họ tránh được những tổn thất xảy ra khi ngân hàng gặp rủi ro, mất khả năng thanh toán, tất cả các ngân hàng thương mại đều phải tham gia bảo hiểm tiền gửi. Các công ty bảo hiểm tiền gửi sẽ đứng ra chịu trách nhiệm chi trả toàn bộ số tiền cho người gửi tiền trong phạm vi bảo hiểm.

❖ Nhân sự và trình độ của cán bộ ngân hàng

+ Về phương diện quản lý:

Nếu ngân hàng quản lý tốt về mặt nhân sự tức là trong quá trình hoạt động kinh doanh ngân hàng dự toán được những rủi ro xảy ra, nắm bắt được những biến đổi trên thị trường một cách nhanh chóng để tư vấn hiệu quả cho khách hàng. Từ đó thu hút được khách hàng, làm cho thị trường đầu tư của ngân hàng ngày càng mở rộng. Mặt khác, do quản lý tốt nên trong quá trình hoạt động ngân hàng đảm bảo an toàn vốn, tăng uy tín, từ đó tạo điều kiện thu hút nhiều khách hàng hơn.

+ *Về trình độ nghiệp vụ:*

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng cao thì trong hoạt động kinh doanh, mọi thao tác nghiệp vụ đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả. Từ đó ngân hàng có điều kiện mở rộng hoạt động kinh doanh, giảm chi phí hoạt động và thu hút được nhiều khách hàng.

+ *Thái độ phục vụ:*

Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến tâm lý, tình cảm của khách hàng. Nếu các nhân viên ngân hàng luôn cởi mở, nhiệt tình, thân thiện trong giao dịch với khách hàng thì sẽ gây được thiện cảm và uy tín với họ, sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch.

❖ **Công nghệ ngân hàng**

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng ngày càng có sự cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ giữa các ngân hàng thương mại trong nước, mà trong tiến trình hội nhập với nền kinh tế thế giới, hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam còn phải chịu sự cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực trên toàn thế giới. Công nghệ ngân hàng cũng là một nhân tố không kém phần quan trọng quyết định thành công hay thất bại trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Công nghệ ngân hàng liên quan trực tiếp đến các mặt hoạt động như thanh toán, giao dịch, kế toán... Một ngân hàng sở hữu công nghệ lạc hậu so với các ngân hàng khác: hoạt động giao dịch, thanh toán và các dịch vụ còn thực hiện thủ công dẫn đến chậm chễ trong giao dịch với khách hàng và không đa dạng hóa được các loại hình dịch vụ cung cấp cho khách hàng, điều này sẽ làm hạn chế khả năng thu hút vốn của ngân hàng. Chính vì vậy, ngân hàng không cạnh tranh được với các ngân hàng khác được đầu tư công nghệ hiện đại hơn. Để có thể cạnh tranh trên thị trường huy động vốn, các ngân hàng phải không ngừng đổi mới công nghệ, áp dụng những công nghệ ngân hàng tiên tiến vào hoạt động giao dịch thanh toán nhanh với khách hàng. Đối với một ngân hàng có công nghệ tiên tiến thì chất lượng phục vụ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng sẽ tốt hơn, sẽ huy động được nhiều vốn hơn. Các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay đang đầu tư mạnh mẽ cho công nghệ ngân hàng và coi đây như sức mạnh để cạnh tranh trên thị trường dịch vụ tài chính. Việc ứng dụng công nghệ thông tin trong ứng dụng lập mạng thanh toán liên ngân hàng nội bộ tập trung, hệ thống quản lý vốn ngoại tệ tập trung, ứng

dụng dịch vụ ngân hàng điện tử, triển khai ứng dụng thanh toán SWIFT, dịch vụ thẻ ATM đã mở ra nhiều cơ hội hơn cho ngân hàng. Các sản phẩm dịch vụ dựa trên nền tảng công nghệ thông tin ngày càng đa dạng và phong phú hướng đến việc tối đa hóa tiện ích và lợi ích của khách hàng.

❖ Chiến lược Marketing ngân hàng

Chiến lược Marketing ngân hàng cần phải được chú trọng đúng mức trong chiến lược kinh doanh dài hạn của ngân hàng nói chung và huy động vốn nói riêng. Xây dựng được một chiến lược Marketing hoàn chỉnh sẽ tăng khả năng sinh lợi trong kinh doanh cũng như tăng cường huy động vốn của ngân hàng. Trong cơ chế thị trường các ngân hàng phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển, tạo ra sự khác biệt, vượt trội hơn hẳn so với các đối thủ cạnh tranh. Trong thực tế, để đạt được điều này không phải là đơn giản vì khi áp dụng marketing vào ngân hàng thường gặp một số khó khăn như: với xu hướng phát triển kinh tế, nhu cầu của khách hàng ngày càng cao. Các ngân hàng cần phải đổi mới nhanh chóng trang thiết bị, kỹ thuật, chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ. Thông qua công tác marketing ngân hàng cần phải đưa ra các hình thức huy động vốn với thời hạn, giá cả hợp lý, phù hợp với từng giai đoạn phát triển cụ thể để đáp ứng tốt nhất nhu cầu, mong muốn của khách hàng về chất lượng, chủng loại các sản phẩm của ngân hàng. Không những thế, công tác marketing ngân hàng còn phải biết kích thích các nhu cầu của khách hàng nhằm lôi kéo khách hàng về với mình để không ngừng mở rộng thêm các khách hàng mới, ngày càng thu hút được nhiều vốn hơn.

❖ Mạng lưới hoạt động của ngân hàng

Hiện nay, tất cả các ngân hàng đều cố gắng mở rộng mạng lưới để mở rộng hoạt động kinh doanh cũng như thu hút tiền gửi của dân cư. Với một mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm rộng khắp ngân hàng sẽ có điều kiện cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của mình một cách nhanh chóng, tiện lợi và hiệu quả nhất. Tuy nhiên, ngân hàng cần phải tính toán, cân nhắc về nhiều yếu tố như khách hàng mục tiêu, địa điểm... nhằm đem lại lợi nhuận cho ngân hàng trước khi mở rộng thêm địa bàn hoạt động.

1.4.2 Nhân tố khách quan

❖ Khách hàng

Ngân hàng là một trong các tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Ngân hàng bao gồm nhiều loại tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng, trong đó ngân hàng thương mại chiếm tỉ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng các ngân hàng. Chính vì vậy, khách hàng của ngân hàng cũng bao gồm nhiều đối tượng khác nhau. Mỗi loại khách hàng lại mang những đặc điểm riêng của mình. Vì vậy, để đáp ứng được yêu cầu, nhu cầu của từng khách hàng ngân hàng cần phải có các chính sách, chiến lược phát triển phù hợp để có được hoạt động kinh doanh tốt nhất của mình.

❖ Chính sách chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước ban hành các chính sách chỉ đạo nhằm đảm bảo các ngân hàng thương mại hoạt động theo đúng định hướng, phù hợp và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Các chính sách của Ngân hàng Nhà nước thay đổi theo từng thời kì, tùy thuộc vào chính sách phát triển kinh tế chung của cả nước và sự phát triển của thị trường tài chính. Để kiểm soát việc huy động vốn của các ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nhà nước có các quy định về tỉ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất chiết khấu, tái chiết khấu... Tất cả các quy định, chính sách này được áp dụng cho tất cả các ngân hàng thương mại nên ảnh hưởng của chúng đối với mỗi ngân hàng là khác nhau. Cụ thể:

- **Tỉ lệ dự trữ bắt buộc:** Các ngân hàng thương mại vừa phải đảm bảo tỷ lệ dự trữ theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước vừa phải đáp ứng nhu cầu cho vay nên tỉ lệ dự trữ bắt buộc cao sẽ khiến ngân hàng gặp khó khăn trong công tác huy động vốn để cho vay. Khi đó chi phí huy động vốn của ngân hàng thương mại sẽ phải cao hơn để thu hút được nguồn vốn tốt, đồng thời vốn để cho vay sẽ ít hơn. Do vậy các ngân hàng nhỏ, vốn ít, khả năng huy động vốn hạn chế thì tỉ lệ dự trữ bắt buộc cao sẽ trở thành một gánh nặng lớn.

- **Lãi suất chiết khấu:** Ngân hàng Nhà nước thực hiện tái chiết khấu vốn để cung ứng tiền ra lưu thông bằng biện pháp tái chiết khấu. Nếu chính sách tiền tệ nhằm chống lạm phát thì lúc đó Ngân hàng Nhà nước cung ứng tiền ra lưu thông với lãi suất chiết khấu cao. Do vậy, nguồn vốn vay từ Ngân hàng Nhà nước của các ngân hàng thương mại sẽ bị hạn chế. Khi đó, các ngân hàng

thương mại muốn tăng lượng vốn huy động sẽ phải tìm cách huy động vốn từ các nguồn khác chứ không thể nhờ vào nguồn vốn đi vay từ Ngân hàng Nhà nước.

❖ **Tình hình kinh tế - xã hội**

Đây là yếu tố khách quan đối với ngân hàng, yếu tố này ảnh hưởng chung tới việc huy động và khơi thông nguồn vốn của cả nền kinh tế trong đó có nguồn vốn của ngân hàng thương mại. Cụ thể trong một nền kinh tế phát triển nguồn tiền gửi, tiền tiết kiệm gửi vào ngân hàng thương mại ngày càng nhiều. Ngoài ra với một nền kinh tế phát triển thì công nghệ ngân hàng được hiện đại hóa, người dân có thói quen sử dụng những lợi ích do các ngân hàng thương mại cung ứng, các nghiệp vụ thanh toán chủ yếu qua ngân hàng, ngân hàng thu được càng nhiều khoản vốn, chiếm dụng được vốn trong thanh toán. Lạm phát là một yếu tố kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Người dân gửi tiền vào ngân hàng hi vọng rằng họ sẽ thu được khoản tiền lãi nhất định, lạm phát cao hoặc biến động có thể làm trượt giá đồng tiền và họ sẽ chuyển các tài khoản của họ sang hình thái khác có tính ổn định hơn về giá trị.

Những yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến chủ trương, phương hướng trong hoạt động huy động vốn cũng như các hoạt động khác của ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại xây dựng các chiến lược kinh doanh cho riêng mình phải dựa trên cơ sở tuân thủ pháp luật và chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước như chính sách tiết kiệm, chính sách lãi suất...

❖ **Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường vốn**

Trong hoạt động huy động vốn, ngân hàng chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng khác, sản phẩm tiết kiệm có thể đa dạng, phong phú nhưng lại dễ bắt chước, phong cách giao dịch của các ngân hàng ngày càng chuyên nghiệp. Do vậy, các ngân hàng cần phải rất cố gắng trong việc đưa thêm nhiều tiện ích vào sản phẩm, đồng thời triển khai những chương trình huy động vốn hấp dẫn nhằm thu hút khách hàng. Bên cạnh sự cạnh tranh giữa các ngân hàng, ngân hàng thương mại còn phải chịu sự cạnh tranh gay gắt với các tổ chức tài chính như công ty tài chính, quỹ đầu tư, công ty bảo hiểm... Các tổ chức này tuy không có chức năng nhận tiền gửi như ngân hàng nhưng lại có nhiều dịch vụ phong phú, hấp dẫn thu hút tiền đầu tư của người dân và doanh nghiệp. Mặt khác, hiện nay thị trường vốn của ngân hàng bị thu hẹp do sự phát triển mạnh

mẽ của thị trường chứng khoán. Do vậy, để thu hút được nguồn vốn chất lượng tốt các ngân hàng phải nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ và đa dạng hóa các sản phẩm tiện ích nhằm thu hút và thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

❖ Tâm lý, thói quen của người dân

Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng bị ảnh hưởng bởi tâm lý, thói quen tích trữ của người dân. Ở những vùng người dân có thói quen tích cất giữ thì huy động vốn gặp nhiều khó khăn. Ví dụ nhiều người dân có tư tưởng mua vàng để cất trữ thay vì gửi ngân hàng vì có tâm lý e ngại sự mất giá của đồng tiền.

Ở các nước phát triển, nhu cầu giao dịch thanh toán qua ngân hàng rất cao. Hầu hết người dân đều có tài khoản tại ngân hàng để thanh toán các dịch vụ qua ngân hàng. Ở Việt Nam do thói quen sử dụng tiền mặt và một bộ phận lớn dân cư chưa quen với việc sử dụng tài khoản để thanh toán nên nhu cầu giao dịch qua ngân hàng chưa cao nên người dân ít mở tài khoản tại ngân hàng. Điều này hạn chế khả năng tạo tiền của ngân hàng, không phát huy được hiệu quả của tài khoản thanh toán.

Mặt khác, mức thu nhập và chu kì chi tiêu của người dân cũng là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến lượng tiền ngân hàng huy động. Nhìn chung, thu nhập của người dân cao tỉ lệ thuận với nhu cầu mở tài khoản cũng như gửi tiền vào ngân hàng do nhu cầu đầu tư và tiết kiệm cao. Tại các thành phố lớn, nơi tập trung các tầng lớp dân cư có thu nhập cao sẽ hình thành một nguồn tiền gửi lớn. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kì hạn của nguồn tiền, thời vụ chi tiêu ảnh hưởng tới quy mô và tính ổn định của nguồn tiền. Ví dụ: vào dịp cuối năm, nguồn tiền gửi tiết kiệm cũng như tiền gửi của các doanh nghiệp có xu hướng giảm sút đặc biệt trong điều kiện thanh toán bằng tiền mặt còn đang phổ biến như nước ta hiện nay. Chu kì chi tiêu cũng ảnh hưởng tới quy mô và tính ổn định của nguồn tiền. Vào dịp nghỉ lễ, đặc biệt là Tết Nguyên Đán, nguồn tiền gửi tiết kiệm cũng như nguồn tiền gửi của doanh nghiệp có xu hướng giảm sút.

Tóm lại, tâm lý và thói quen của người dân có ảnh hưởng lớn đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Nếu người dân gửi tiền hoặc thanh toán dịch vụ qua ngân hàng thì sẽ giúp ngân hàng có được một lượng vốn lớn đồng thời giúp giảm tỉ lệ tiền mặt lưu thông trên thực tế.

**CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG
TMCP SÀI GÒN – CHI NHÁNH HỒNG BÀNG GIAI ĐOẠN 2010 – 2013**

**2.1 Giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng
Bàng**

***2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn –
Chi nhánh Hồng Bàng***

➤ **Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB)**

- ❖ Tên tiếng Việt: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn
- ❖ Tên tiếng Anh: Sai Gon Commercial Bank
- ❖ Tên thương hiệu: SCB
- ❖ Hội sở chính: 927 Trần Hưng Đạo, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh

Với thương hiệu là SCB – Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn đã khẳng định việc hoạt động có hiệu quả trong hệ thống tài chính Việt Nam của mình ngày càng vững mạnh. Hội sở chính của Ngân hàng được đặt tại 927 Trần Hưng Đạo, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh. Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn được cấp giấy phép hoạt động: 00018/NH-GP và giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số:4103001562. Là loại hình đơn vị công ty cổ phần tư nhân nhưng Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn lại sở hữu vốn điều lệ lớn, nằm trong nhóm 5 Ngân hàng TMCP lớn của Việt Nam. Kể từ ngày 1/1/2012, vốn điều lệ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn (hợp nhất) là 10.584.000.000.000 đồng (Mười ngàn năm trăm tám mươi tư tỷ đồng).

Ngân hàng TMCP Sài Gòn tiền thân là Ngân hàng TMCP Quế Đô được thành lập năm 1992 theo giấy phép số 00018/NH-GP ngày 06/06/1992 của Thống đốc NHNN Việt Nam và giấy phép thành lập số 308/GP-UB ngày 26/06/1992 của UBND thành phố Hồ Chí Minh cấp đến ngày 08/04/2003, chính thức đổi tên thành Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB).

SCB là một trong những Ngân hàng TMCP hoạt động có hiệu quả trong hệ thống tài chính Việt Nam. Cụ thể: tính đến ngày 27/12/2010. Vốn điều lệ của SCB đạt 4.184.795.040.000 (Bốn ngàn một trăm tám mươi tư tỷ bảy trăm chín lăm triệu bốn mươi ngàn đồng) và ngày 30/09/2011 tổng tài sản của SCB đạt tới 77.985.000.000.000 (Bảy mươi bảy nghìn chín trăm tám lăm tỷ đồng), tăng gần 30% so với đầu năm 2011.

Ngày 26/12/2011 Thống đốc NHNN Việt Nam chính thức cấp giấy phép số 238/GP-NHNN về việc thành lập và hoạt động ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) trên cơ sở hợp nhất và tự nguyện 3 ngân hàng: Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB), Ngân hàng TMCP Đệ Nhất (Ficombank), Ngân hàng TMCP Việt Nam Tín Nghĩa (TinNghiabank). Ngân hàng TMCP Sài Gòn (Ngân hàng hợp nhất) theo quyết định số 2716/QĐ-NHNN ngày 26-12-2011 của thống đốc NHNN. Chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/01/2012 với vốn điều lệ: 10.584.000.000.000 đồng, tổng tài sản của Ngân hàng: 154.000.000.000 đồng, nguồn vốn huy động từ tổ chức tín dụng, kinh tế và dân cư của Ngân hàng hơn 11.000.000.000.000 đồng. LNST lũy kế trên 1.300.000.000.000 đồng. Hiện nay, hệ thống từ Hội sở chính đến các chi nhánh, phòng giao dịch, quầy giao dịch, điểm giao dịch của SCB là trên khoảng 230 đơn vị được phân bố trải dài từ Nam ra Bắc. Mạng lưới rộng khắp này giúp cho KH giao dịch thuận lợi và tiết kiệm nhất có thể.

SCB còn tạo dựng thế mạnh của mình bằng việc liên kết với các tổ chức tín dụng khác: ký hợp toàn diện với các Ngân hàng đầu tư và phát triển (BIDV), Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn...SCB hiện đang đứng thứ 4 và tổng tài sản và đứng thứ 3 về dư nợ Tín dụng so với các Ngân hàng TMCP khu vực Tp. Hồ Chí Minh.

➤ Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

- Tên đơn vị: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.
- Địa chỉ: Số 5A Hoàng Văn Thụ, phường Minh Khai, quận Hồng Bàng, Hải Phòng

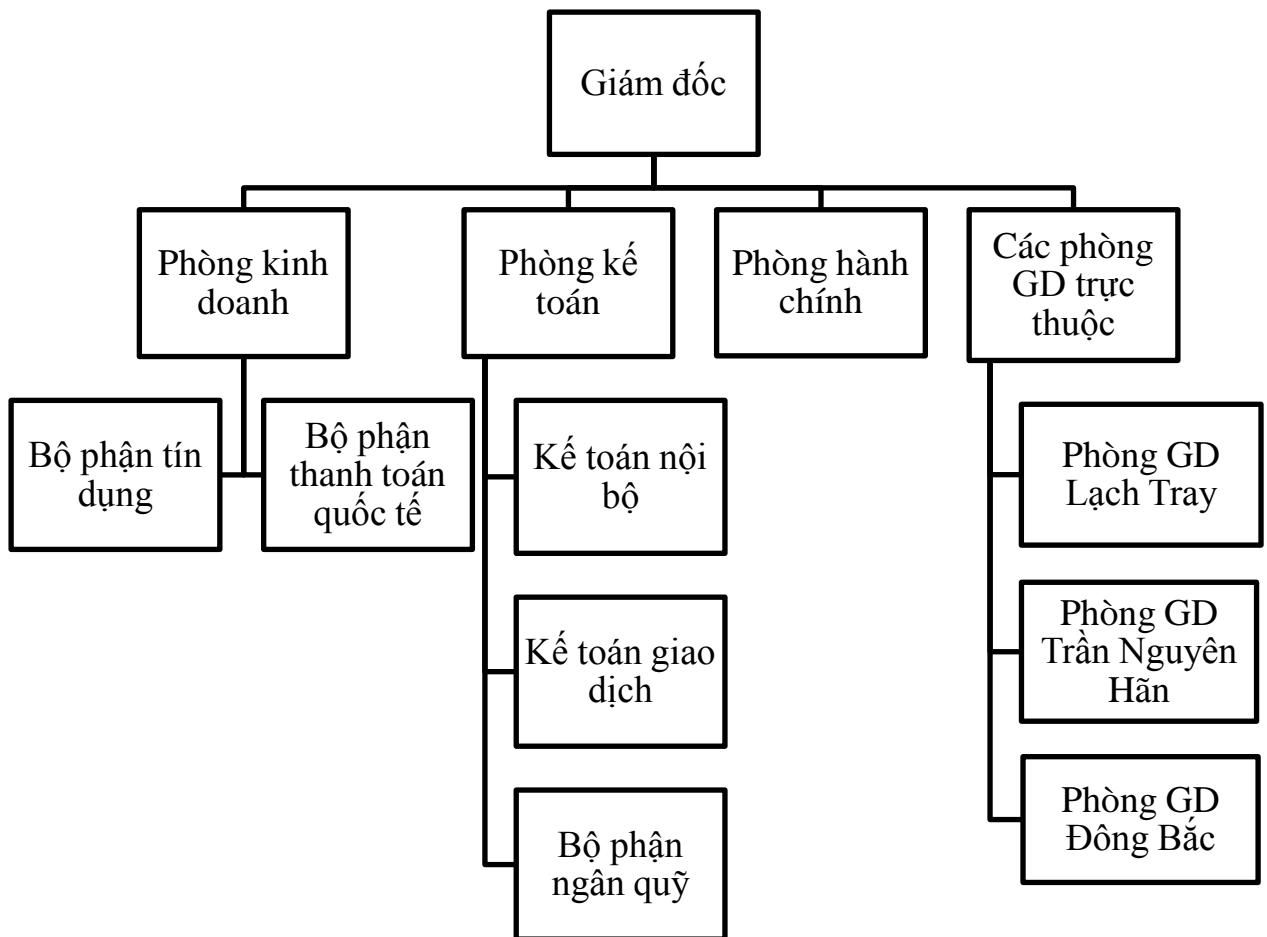
- Loại hình đơn vị: chi nhánh ngân hàng thương mại cổ phần

Trước hợp nhất, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng là Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hải Phòng trực thuộc Ngân hàng TMCP Sài Gòn. Chi nhánh Hải Phòng được thành lập từ ngày 19/11/2007 tại 97 Điện Biên Phủ, Minh Khai, Hồng Bàng, Hải Phòng. Ngân hàng TMCP Sài Gòn chi nhánh Hồng Bàng tuy mới chỉ đi vào hoạt động được hơn 4 năm nhưng SCB Hải Phòng đã xây dựng được lòng tin và sự yêu mến của đông đảo khách hàng tại địa phương nhờ sản phẩm đa dạng, phong phú với nhiều lợi ích vượt trội cùng phong cách phục vụ tận tình, chu đáo của đội ngũ cán bộ công nhân viên. Với những thành tựu trong 4 năm qua đạt được, Ngân hàng TMCP Sài Gòn (Ngân

hàng hợp nhất) – Chi nhánh Hồng Bàng ngày càng khẳng định được vị thế và uy tín của mình trên thị trường Ngân hàng.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

Sơ đồ 1.1: Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng



Nguồn: Bộ phận Hành chính Tổ chức – SCB Hồng Bàng 2012

2.1.3 Chức năng, nhiệm vụ

➤ Bộ máy quản lý chi nhánh

Ngân hàng TMCP Sài Gòn chi nhánh Hồng Bàng hoạt động theo chức năng riêng đã được phân công với sự điều hành của ban lãnh đạo chi nhánh gồm:

- * Giám đốc chi nhánh: Ông Phạm Thống Nhất
- * Trưởng phòng kế toán: Bà Nguyễn Thị Thu Hiền
- * Trưởng phòng kinh doanh: Ông Trương Anh Đức
- * Trưởng bộ phận hành chính: Bà Vũ Thu Hà
- * Giám đốc phòng GD Lạch Tray: Ông Lưu Dũng Anh
- * Giám đốc phòng GD Trần Nguyên Hãn: Bà Nguyễn Thị Diệu Linh
- * Phó giám đốc phòng GD Đông Bắc: Bà Phạm Thị Nguyệt Minh

➤ Chức năng, nhiệm vụ cơ bản

Nhìn vào sơ đồ cơ cấu tổ chức trên, ta thấy được cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng bao gồm:

- Giám đốc chi nhánh

Nhiệm vụ: Chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ bộ máy quản lý của Ngân hàng, trực tiếp phụ trách phòng kinh doanh, phòng kế toán, bộ phận hành chính và 3 phòng GD.

Chức năng:

- Lập chiến lược phát triển và các công cụ chiến lược triển khai trong chi nhánh ngân hàng.
- Lập kế hoạch làm việc, phân công công việc, ủy quyền và quản lý thực hiện công việc.
- Quản lý rủi ro và chất lượng nợ tại chi nhánh.
- Quản lý chất lượng dịch vụ tại chi nhánh.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ công nhân viên chuyên nghiệp.

- Phòng kinh doanh

Nhiệm vụ:

- Phụ trách việc tìm kiếm, liên hệ với khách hàng là doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu vay vốn, nghiên cứu chiến lược kinh doanh và đề xuất chính sách ưu đãi với khách hàng.
- Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng, lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và hiệu quả, thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp ủy quyền, tiếp nhận và thực hiện chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước... thường xuyên phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và hướng khắc phục.

❖ *Bộ phận hỗ trợ kinh doanh*

Chức năng:

- Hỗ trợ trong quá trình phân tích và thẩm định dự án, thu thập thông tin từ các nguồn khác nhau có liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, tính toán các chỉ tiêu tài chính dựa vào các báo cáo tài chính và dự án đầu tư của khách hàng
- Hỗ trợ trong việc soạn thảo: hợp đồng tín dụng hạn mức, hợp đồng tín dụng, hợp đồng cầm cố, thế chấp, hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản đảm bảo của bên thứ 3 với khách hàng, thông báo tín dụng cho khách hàng.
- Cùng với chuyên viên khách hàng thực hiện việc định giá, quản lý, giám sát tài sản đảm bảo, lập biên bản định giá tài sản đảm bảo.
- Hỗ trợ chuyên viên khách hàng trong việc chuyển giao hồ sơ giữa phòng và các phòng, ban khác. Phối hợp với chuyên viên khách hàng trong việc thực hiện các chính sách chăm sóc khách hàng theo quy định của chi nhánh ngân hàng. Lưu trữ và quản lý hồ sơ của khách hàng.
- Theo dõi dư nợ của khách hàng, định kì phối hợp với chuyên viên khách hàng thông báo cho khách hàng thực hiện các nghĩa vụ trả nợ gốc, nợ lãi và các nghĩa vụ có liên quan khác.

❖ *Bộ phận kinh doanh*

Chức năng:

- Xây dựng và mở rộng các mối quan hệ với các hiệp hội, tổ chức liên quan để mang tới các đầu mối khách hàng doanh nghiệp như hiệp hội ngành, sở kế hoạch đầu tư, sở thương mại, cơ quan thuế ...
- Xây dựng danh mục các ngành nghề mục tiêu và danh sách các khách hàng tiềm năng cho toàn bộ hệ thống khách hàng doanh nghiệp.
- Nghiên cứu, cung cấp thông tin về thị trường phục vụ cho việc xây dựng chiến lược và định hướng phát triển khách hàng doanh nghiệp và nhu cầu thẩm định theo yêu cầu của các đơn vị trong hệ thống.
- Soạn thảo các bản tin ngành định kì.
- Chuẩn bị, tổ chức các chương trình ra mắt sản phẩm mới, thực hiện các hoạt động quan hệ công chúng phục vụ phát triển sản phẩm theo sự phân công của lãnh đạo phòng.
- Phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động bán sản phẩm ngân hàng doanh nghiệp trên toàn hệ thống.

❖ Bộ phận tín dụng

Chức năng:

- Tiếp nhận, kiểm tra, thẩm định, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt hồ sơ tín dụng của khách hàng chuyển đến đảm bảo phù hợp với quy định của ngân và của pháp luật hiện hành.
- Thực hiện các thủ tục để hoàn thành khoản vay.
- Gặp gỡ khách hàng, nghiên cứu hồ sơ, chất vấn chuyên viên khách hàng, lập báo cáo tái thẩm định, đệ trình lên cấp có thẩm quyền xem xét và phê duyệt các khoản vay món thuộc hạn mức tín dụng, các khoản hạn mức tín dụng ngắn hạn.
- Thực hiện tái thẩm định tất cả các khoản cho vay thể nhân theo sản phẩm, các khoản vay ngắn hạn, chiết khấu, mở L/C, bảo lãnh thuộc hạn mức khách hàng đã được cấp có thẩm quyền duyệt hạn mức.
- Theo dõi, kiểm tra việc thực hiện các yêu cầu của cấp phê duyệt đối với các khoản vay. Kịp thời phát hiện những vi phạm và các dấu hiệu ảnh hưởng đến mức độ an toàn của khoản vay, trình cấp có thẩm quyền xử lý.

- Ghi nhớ và thấu hiểu các chính sách tín dụng, thực hiện thẩm định tuân thủ các chính sách và có thể diễn giải nội dung áp dụng chính sách tín dụng vào hồ sơ cụ thể.
- Hiểu rõ về các sản phẩm phục vụ khách hàng doanh nghiệp và các rủi ro tiềm ẩn của sản phẩm để đảm bảo nội dung chất lượng của công tác thẩm định.

❖ *Bộ phận thanh toán quốc tế*

Chức năng:

- Tiếp nhận hồ sơ yêu cầu mở L/C của phòng Dịch vụ Ngân hàng Doanh nghiệp, các phòng giao dịch và các chi nhánh.
- Mở thư tín dụng, chuyển cho Kiểm soát viên kiểm soát và cấp có thẩm quyền phê duyệt.
- Kiểm tra chứng từ hàng nhập khẩu, làm thông báo cho khách hàng trình cấp có thẩm quyền duyệt sau đó chuyển cho phòng Doanh nghiệp, các phòng giao dịch, các chi nhánh. Liên hệ với phòng Dịch vụ Ngân hàng Doanh nghiệp, phòng giao dịch, chi nhánh khi bộ chứng từ đến hạn thanh toán.
- Làm điện thông báo ra nước ngoài khi bộ chứng từ có sai sót, hủy L/C, hay các vấn đề liên quan đến L/C khi có phát sinh. Trình cấp có thẩm quyền phê duyệt, phát điện đi.
- Thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền quốc tế. Ghi sổ chứng từ chuyển tiền và thanh toán L/C. Hạch toán các nghiệp vụ thanh toán quốc tế phát sinh. Lưu các hồ sơ có liên quan.

- **Phòng kế toán**

Nhiệm vụ:

- Trong tổ chức, quản lý công tác kế toán, tài chính giúp cho Ngân hàng hoạt động theo đúng quy định của Ngân hàng và Nhà nước, giúp Giám đốc Ngân hàng điều hành và quản lý nguồn vốn và tài sản của Ngân hàng một cách chính xác, an toàn, hiệu quả và phát triển vốn theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.
- Tham mưu xây dựng về công tác kế toán, tài chính. Tính toán và phản ánh tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của Ngân hàng một cách đầy đủ, chính xác tuyệt đối, trung thực, kịp thời và có hệ thống, tổ chức thiết lập

đầy đủ hệ thống sổ sách, chứng từ kế toán, tổ chức bảo quản lưu trữ các chứng từ kế toán, phân tích tình hình tài chính, hoạt động của Ngân hàng qua đó tham mưu cho Giám đốc tổ chức quản lý hoạt động tài chính, phục vụ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

❖ *Bộ phận kế toán nội bộ*

Chức năng:

- Kế toán chi tiêu nội bộ (quản lý và hạch toán các khoản chi tiêu của Ngân hàng).
- Kế toán thuế.
- Kế toán tài sản (bao gồm cả quản lý và hạch toán TSCĐ, công cụ lao động, vật liệu, chi phí chờ phân bổ của Ngân hàng).
- Các khoản thanh toán nội bộ trong hệ thống (điều chuyển vốn, thu chi hộ).

❖ *Bộ phận kế toán giao dịch*

Chức năng:

- Nhận và chi trả gốc cộng lãi tiền gửi.
- In sổ phụ.
- Trả lời thắc mắc về lãi suất huy động.

❖ *Bộ phận ngân quỹ*

Chức năng:

- Thực hiện thu, chi tiền mặt, ngân phiếu thanh toán và các loại ngoại tệ. Kiểm tra, kiểm soát các loại chứng từ trước khi thu, chi: chữ kí, chứng minh thư nhân dân, số tiền...
- Đối chiếu bảng kê thu, chi tiền khớp đúng với chứng từ thực tế.
- Kiểm tra phát hiện tiền giả, lập biên bản thu giữ theo đúng quy định hiện hành. Chọn lọc tiền không đủ tiêu chuẩn lưu thông, loại bỏ tiền theo quy định.
- Hướng dẫn khách hàng làm thủ tục nộp/lĩnh tiền, giải đáp mọi thắc mắc cho khách hàng về các nghiệp vụ liên quan. Nhập số liệu vào máy, căn quỹ cuối ngày.

- Phòng hành chính

Nhiệm vụ: Thực hiện công tác giao dịch, tiếp đón khách hàng đến liên hệ công tác. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong công việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của chi nhánh, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan phục vụ theo yêu cầu công tác của Ngân hàng.

Chức năng:

- Phân tích năng suất lao động, các chỉ tiêu đo lường kết quả công việc của các cán bộ nhân viên làm cơ sở tư vấn cho Lãnh đạo về các giải pháp tăng năng suất lao động.
- Tiếp nhận hồ sơ nhân sự, nhập, lưu trữ, tổng hợp và cung cấp các thông tin nhân sự trên toàn hệ thống.
- Tham mưu về bố trí vị trí công việc toàn hệ thống căn cứ vào kế hoạch kinh doanh, kế hoạch nhân sự và thay đổi nhân sự trong từng thời kì.

- Các phòng giao dịch

Thực hiện công tác huy động tiền gửi của dân cư và doanh nghiệp, thực hiện cho vay đối với cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

2.1.4 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 - 2012

Khóa luận tốt nghiệp

Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010 – 2011 – 2012

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010-2011		Chênh lệch 2011-2012	
					Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng
1	Thu nhập từ lãi và các khoản tương tự	88.248,400	119.943,600	165.051,000	31.695,200	35,92%	45.107,400	37,61%
2	Chi phí lãi và các khoản phí tương tự	66.217,700	99.142,500	139.273,400	32.924,800	49,72%	40.130,900	40,48%
I	Thu nhập lãi	22.030,700	20.801,100	25.777,600	-1.229,600	-5,58%	4.976,500	23,92%
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	1.168,400	4.448,200	4.991,500	3.279,800	280,71%	543,300	12,21%
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	376,800	370,600	434,700	-6,200	-1,65%	64,100	17,30%
II	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	791,600	4.077,600	4.556,800	3.286,000	415,11%	479,200	11,75%
III	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối							
IV	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh							
V	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư							
5	Thu nhập từ hoạt động khác	144,700	59,800	36,300	-84,900	-58,67%	-23,500	-39,30%
6	Chi phí hoạt động khác	4,800	0,123		-4,677	-97,44%	-0,123	-100,00%
VI	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	139,900	59,677	36,300	-80,233	-57,34%	-23,377	-39,17%
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần							
VIII	Chi phí hoạt động	8.510,000	10.378,200	14.458,400	1.868,200	21,95%	4.080,200	39,32%
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chi phí dự phòng rủi ro	14.452,200	14.560,177	15.912,300	107,977	0,75%	1.352,123	9,29%
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	1.415,700			-1.415,700	-100,00%	0,000	
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế	13.036,500	14.560,180	15.912,300	1.523,680	11,69%	1.352,120	9,29%
XII	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp						0,000	
XIII	Lợi nhuận sau thuế	13.036,500	14.560,180	15.912,300	1.523,680	11,69%	1.352,120	9,29%

Nguồn : Phòng kế toán

Tuy giai đoạn năm 2010 - 2012 là những năm khó khăn đối với nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng nhưng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – chi nhánh Hồng Bàng vẫn vượt lên được khó khăn đó để đem lại tổng lợi nhuận tăng đều qua các năm thể hiện sự nỗ lực và cố gắng của cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Sài Gòn – chi nhánh Hồng Bàng.

Thu nhập từ lãi và các khoản tương tự năm 2011 là 119.943,6 triệu đồng tăng 31.695,2 triệu đồng ứng với 35,92% so với năm 2010 (88.248,4 triệu đồng). Năm 2012 tốc độ tăng trưởng lên tới 165.051 triệu đồng, tăng 45.107,4 triệu đồng ứng với 37,61%. Trong những năm này thu nhập chủ yếu kiếm được từ lãi suất cho vay. Tình hình thực tế như hiện nay, nguồn vốn huy động ngày càng khan hiếm, lạm phát tăng cao thì lãi suất cho vay không thể giảm trong thời gian ngắn. Việc tăng thu nhập cũng làm tăng chi phí lãi.

Chi phí lãi năm 2010 là 66.217,7 triệu đồng sang năm 2011 tăng lên 99.142,5 triệu đồng và năm 2012 là 139.273,4 triệu đồng. Giai đoạn 2010 – 2011 tăng 49,72% và giai đoạn 2011 – 2012 tăng 40,48%. Đó là do tốc độ tăng của tiền gửi khách hàng trong năm 2011 là lớn nhất, điều đó lí giải một cách hợp lý cho chi phí lãi tăng.

Thu nhập lãi thuần năm 2011 là 20.081 triệu đồng thấp nhất trong 3 năm (2010 là 22.030,7 triệu đồng và 2012 là 25.777,6 triệu đồng). Mức chênh lệch giữa thu nhập và chi phí này giúp ta nhận thấy rằng trong năm 2011 ngân hàng nắm trong tay lợi thế về huy động nhưng đã không xử lý tốt trong quản lý, sử dụng và gây ra lãng phí làm tăng chi phí lãi.

Năm 2010 là 1.168,4 triệu đồng; năm 2011 tăng thêm 3.279,8 triệu đồng ứng với 280,71% và 2012 là 4.991,5 triệu đồng. Với việc quản lý từ lãi, ngân hàng đã xử lý tốt chi phí từ hoạt động dịch vụ (376,8 – 370,6 – 434,7 triệu đồng), tỷ lệ thuận với thu nhập ở giai đoạn 2010 – 2011 – 2012. Giai đoạn 2010 – 2011 tăng 3286 triệu đồng ứng với 415,11%. Một mức tăng báo hiệu tốt cho việc điều hành quản lý và phát triển tốt các hoạt động dịch vụ của ngân hàng. Sang giai đoạn 2011 – 2012 mức lãi vẫn tăng nhưng chỉ là 11,75% tương ứng với 479,2 triệu đồng. Vận dụng tốt thế mạnh và cung cấp các sản phẩm dịch vụ đa dạng ngân hàng TMCP Sài Gòn – chi nhánh Hồng Bàng đã làm cho mức thu nhập từ hoạt động dịch vụ của mình tăng dần qua các năm.

Lãi thuần từ hoạt động khác của ngân hàng giảm đi ở những năm 2010 – 2011 từ 139,8 triệu đồng xuống 59,7 triệu đồng và năm 2012 còn 36,3 triệu đồng do chi nhánh chú trọng tới các sản phẩm hay ngành nghề chính của mình nhằm cải thiện và nâng cấp chúng nên các hoạt động khác ngoài chuyên môn ngân hàng đã thu hẹp lại.

Qua đó năm 2010 lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro là 14.452,2 triệu đồng. Năm 2011 tăng lên là 14.560 triệu đồng tăng 107.977 triệu đồng tương ứng với 0,75%. Năm 2012 tăng lên là 15.912,3 triệu đồng so với giai đoạn 2010 – 2011 là 9,29%. Lợi nhuận thuần năm 2012 tăng nhiều như vậy là do thu nhập lãi thuần và lãi từ hoạt động cao nhất trong 3 năm.

Chi phí dự phòng dự phòng rủi ro tài chính năm 2010 là 1.415,7 triệu đồng làm cho lợi nhuận trước thuế của chi nhánh Hồng Bàng giảm còn 13.036,4 triệu đồng nhỏ nhất so với các năm 2011 – 2012 (2011 là 14.560 triệu đồng và 2012 là 15.912,3 triệu đồng). Mức tăng trưởng đều của chi nhánh cho thấy kết quả việc hoạt động hiệu quả với quản lý tốt chi phí và thu nhập đã đem lại kết quả kinh doanh khả quan.

2.1.5 Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

a. Đánh giá khả năng sinh lời

- *Suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)*

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\sum \text{Tài sản}}$$

Ý nghĩa: 1 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

- *Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)*

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa: 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế

Khóa luận tốt nghiệp

Dựa vào số liệu Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng giai đoạn 2010 – 2013 đưa ra được bảng đánh giá khả năng sinh lời như sau:

Bảng 2.1: Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Lợi nhuận sau thuế	13.036,5	14.560,18	15.912,3	16.437,2
Σ Tài sản	825.078,5	994.554,5	1.204.188	1.289.721,5
Vốn chủ sở hữu	12.587	13.798	15.236,5	15.952,5
ROA (%)	1,58	1,46	1,32	1,27
ROE (%)	103,57	105,52	104,435	103,04

*Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng
năm 2010 – 2013*

Nhìn qua bảng số liệu ta thấy ROA của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng giảm đều qua các năm 2010 – 2013. Năm 2010 1 đồng tài sản tạo ra 1,58 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang đến năm 2011 1 đồng tài sản tạo ra 1,46 đồng lợi nhuận sau thuế. Con số này giảm tiếp sang năm 2012 chỉ còn 1,32. Và giảm mạnh khi năm 2013, 1 đồng tài sản tạo ra 1,27 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân của việc giảm suất sinh lời của tổng tài sản là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế chậm hơn so với tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân. Trong tình hình kinh tế khủng hoảng việc đem lại lợi nhuận tăng trưởng cao qua các năm là việc khá khó khăn đối với toàn thị trường ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng nói riêng.

Xét về ROE trong năm 2010, 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 103,57 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 trung bình 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 105,52 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2012, 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 104,435 đồng lợi nhuận sau thuế. Và đến năm 2013 trung bình 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra

103,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Ta thấy tỷ lệ ROE có xu hướng giảm dần qua các năm đó là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế tăng chậm hơn so với tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu bình quân. Tỷ lệ ROE giảm nhẹ chứng tỏ ngân hàng đang sử dụng chưa hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là ngân hàng đã cân đối 1 cách chưa hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô.

b. Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

$$\text{Hiệu quả hoạt động kinh doanh} = \frac{\sum \text{Chi phí}}{\sum \text{Thu nhập}}$$

Ý nghĩa: để tạo ra một đồng thu nhập phải bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí.

Dựa vào số liệu Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng giai đoạn 2010 – 2013 đưa ra bảng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh như sau:

Bảng 2.2: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Σ Chi phí	76.624	109.891,4	154.166,5	182.563
Σ Thu nhập	89.561,5	124.451,6	170.078,8	204.209,5
$\frac{\Sigma \text{ Chi phí}}{\Sigma \text{ Thu nhập}}$ (%)	85,55	88,31	90,64	89,40

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013

Thu nhập và chi phí là hai chỉ tiêu đánh giá quan trọng của ngân hàng. Trong năm 2010 – 2013 tổng chi phí tăng 43.41% tăng hơn so với tốc độ tăng của tổng thu nhập là 38.95%. Xét về hiệu quả hoạt động kinh doanh trong năm 2010 để tạo ra một đồng thu nhập phải bỏ ra 85.55 đồng chi phí. Nguyên nhân đó là do tổng chi phí lớn hơn tổng thu nhập. Năm 2011, 1 đồng thu nhập phải bỏ ra 88.31 đồng chi phí. Tổng chi phí năm 2011 – 2012 giảm xuống còn 40,29%

ứng với tổng chi phí năm 2012 là 154.166,5 triệu đồng và năm 2011 là 109.891,4 triệu đồng. Đó là nguyên nhân mà hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng năm 2011 thấp hơn năm 2012. Năm 2012 để tạo ra một đồng thu nhập cần 90.64 đồng chi phí – một tỉ lệ cao nhất trong 4 năm 2010 – 2013. Năm 2013, một đồng thu nhập phải bỏ ra 89.40 đồng chi phí. Hiệu quả hoạt động kinh doanh trong năm 2013 đã khả quan hơn năm 2012. Đó là do những chính sách khắc phục và biện pháp hiệu quả của ngân hàng trong thời kì kinh tế khó khăn này.

2.2 Thực trạng hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

2.2.1 Phân tích quy mô nguồn vốn huy động

Vốn huy động của ngân hàng là nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các cá nhân, doanh nghiệp, các tổ chức trong nền kinh tế. Nguồn vốn của mỗi tổ chức, cá nhân thường rất nhỏ nhưng nếu xét trong toàn bộ nền kinh tế thì tổng số vốn đó là vô cùng lớn. Chính vì vậy, việc huy động các nguồn vốn này để đưa vào kinh doanh thông qua các ngân hàng thương mại không những mang lại lợi nhuận cao cho các ngân hàng mà còn góp phần sử dụng tối đa các nguồn lực sẵn có trong nước. Ngân hàng TMCP Sài Gòn – chi nhánh Hồng Bàng cũng vậy. Trong giai đoạn 2010 – 2013 ngân hàng đã có sự tăng trưởng tổng nguồn vốn huy động.

Bảng 2.3: Biến động vốn huy động của SCB – chi nhánh Hồng Bàng 2010 – 2013

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch					
					2011-2010		2012-2011		2013-2012	
					Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Tổng VHD trên địa bàn	732.717	916.990	903.732	987.155	184.273	25,15	-13.258	-1,45	83.432	9,23

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013

Qua bảng số liệu ta nhận thấy rõ năm 2010 tổng vốn huy động trên địa bàn là 732.717 triệu đồng. Năm 2011 tổng vốn huy động tăng lên 916.990 triệu đồng. So với năm 2010 năm 2011 tăng 184.273 triệu đồng tương ứng với 25,15%. Sang năm 2012 vốn huy động giảm xuống còn 903.732 triệu đồng. Đây là một kết quả của một năm kinh tế khủng hoảng, so với năm 2011 thì vốn huy động được của ngân hàng giảm 13.258 triệu đồng tương ứng với 1,45%. Tuy năm 2012 lượng tiền huy động của chi nhánh giảm nhưng tới năm 2013 lại có một kết quả đáng khích lệ. Năm 2013 tổng vốn huy động trên địa bàn là 987.155 triệu đồng. So với năm 2012, năm 2013 tăng 83.423 triệu đồng tương ứng với 9,23%. Đây là năm mà nguồn vốn tăng mạnh và rõ nét nhất. Tất cả nhờ những chính sách hợp lý và khả năng nhìn nhận nhạy bén với thị trường của chi nhánh ngân hàng đã giúp lượng tiền huy động được tăng lên so với giai đoạn 2010 – 2013

Kết luận : qua những số liệu phân tích trên ta thấy với quy mô vốn huy động là 987 tỷ đồng vẫn là con số còn thấp so với quy mô của SCB- chi nhánh Hồng Bàng và so với mặt bằng các chi nhánh ngân hàng khác trên địa bàn. Vì vậy SCB- chi nhánh Hồng Bàng cần sớm đưa ra những giải pháp nhanh chóng cho vấn đề huy động của mình.

2.2.2 Phân tích thực trạng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

❖ Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền tệ

Bảng 2.4a: Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền tệ qua các năm 2010 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Nội tệ	615.702	84,03	802.091	87,47	771.245	85,34	828.322	83,91
Ngoại tệ	97.015	15,97	114.899	12,53	132.487	14,66	158.833	16,09
Tổng cộng	732.72	100,00	916.99	100	903.73	100	987.16	100

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm

2010 – 2013

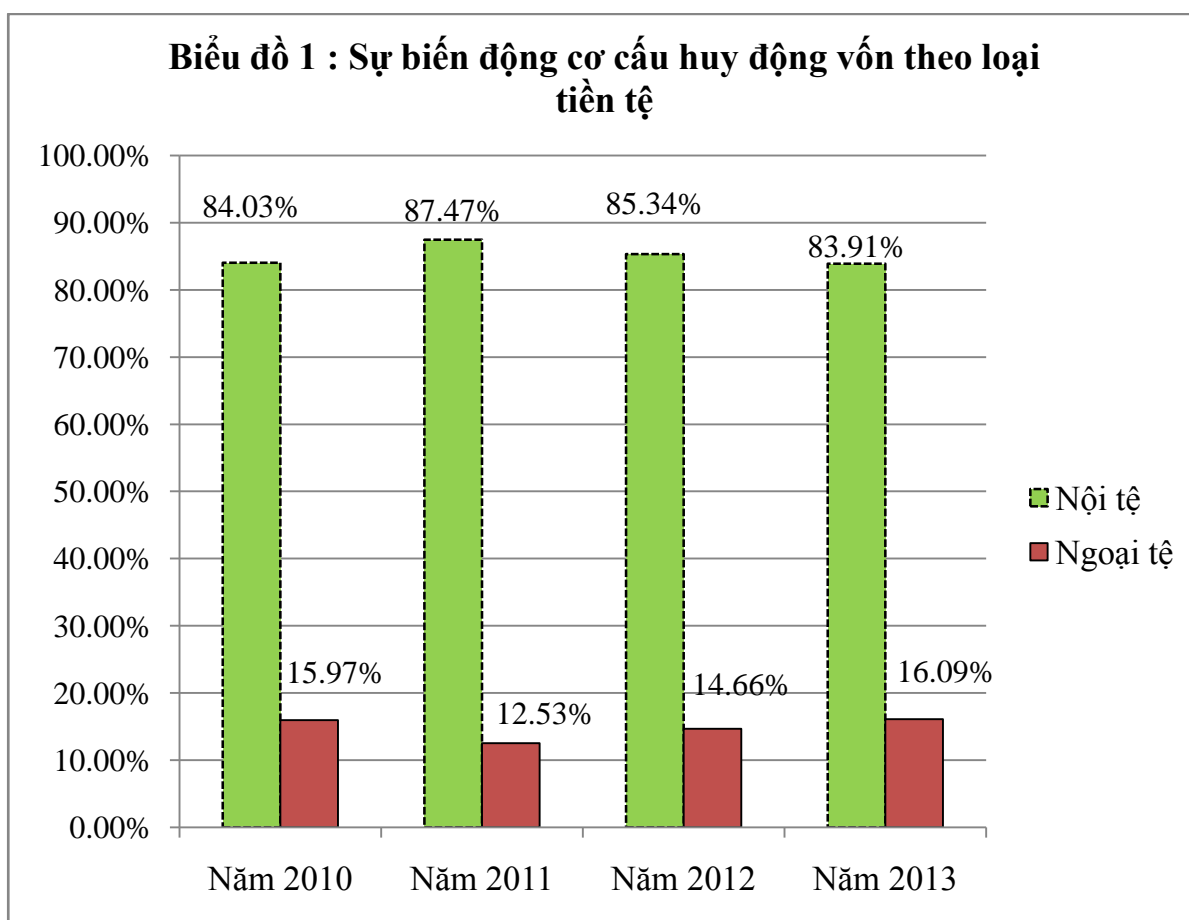
Khóa luận tốt nghiệp

Dựa trên biểu số liệu bảng 2.4a ta đưa ra được biểu số tiền chênh lệch với tỷ trọng trong huy động vốn nội tệ, ngoại tệ qua các năm như sau:

Bảng 2.4b: Cơ cấu huy động theo tiền tệ qua các năm 2010 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch								
	Năm 2011 - 2010			Năm 2012 - 2011			Năm 2013 - 2012		
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Nội tệ	186.389	30,27	3,44	-30.846	-3,85	-2,13	57.077	7,40	-1,43
Ngoại tệ	17.884	18,43	-3,44	17.588	15,31	2,13	26.346	19,89	1,43



Năm 2010, số nội tệ huy động được là 615.702 triệu đồng tương ứng với 84,03% so với tổng vốn huy động là 732.716 triệu đồng. Năm 2011 số nội tệ huy động được tăng thêm 186.389 triệu đồng ứng với 30,27%. Chính việc tăng

thêm vào năm 2011 đã giúp cho tỷ trọng của số tiền nội tệ tăng 3,44% so với 2010. Đến năm 2012 thì nội tệ còn 771.245 triệu đồng, giảm 30.846 triệu đồng hay 3,85% so với 2011. Tỷ trọng nội tệ năm 2012 còn 85,34% trong tổng nguồn vốn huy động, giảm 2,13% so với năm 2011. Đây là năm kinh tế gặp nhiều khó khăn nên tổng nguồn vốn huy động năm 2012 là 903.732 triệu đồng, giảm 13.258 triệu đồng so với năm 2011 là 916.990 triệu đồng. Nhưng tới năm 2013 nội tệ tăng 57.077 triệu đồng so với 2012 hay 828.322 triệu đồng ứng với 7,4%. Đó là tín hiệu đáng mừng cho chi nhánh khi mà số nội tệ huy động đã tăng. Vì nội tệ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động nên nếu việc huy động nội tệ giảm sẽ ảnh hưởng tới lượng tiền mà ngân hàng huy động. Tuy năm 2013 tăng nội tệ nhưng tỷ trọng của nội tệ 2012 với tổng nguồn vốn huy động là 987.155 triệu đồng lại giảm 1,43% ứng với 83,91%.

Năm 2010 số ngoại tệ là 97.015 triệu đồng, tỷ trọng chiếm 15,97%. Năm 2011 số ngoại tệ là 114.899 triệu đồng. So với năm 2010 ngoại tệ tăng 17.884 triệu đồng ứng với 18,43%. Nhưng xét theo tỷ trọng giữa ngoại tệ với tổng nguồn vốn huy động thì ngoại tệ giảm 3,44% vì năm 2011 là 12,53%. Đến năm 2012 ngoại tệ là 132.487 triệu đồng tăng 17.588 triệu đồng ứng với 15,31%. Tỷ trọng ngoại tệ của năm 2012 tăng 2,13% ứng với 14,66% so với năm 2011. Năm 2013, ngoại tệ chiếm 16,09% ứng với 158.833 triệu đồng trên tổng nguồn vốn huy động 987.155 triệu đồng so với năm 2012 ngoại tệ tăng 26.346 triệu đồng tăng 19,89% giúp cho tỷ trọng tăng tương ứng với 1,43%.

Việc tăng nội tệ giúp ta thấy được công tác huy động vốn của ngân hàng với đối tượng khách hàng trong nước. Đây gần như là nhóm khách hàng quan trọng của ngân hàng. Còn xét về ngoại tệ chính là đối tượng khách hàng quốc tế hay các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu.

Khóa luận tốt nghiệp

❖ *Cơ cấu huy động theo động vốn theo kì hạn huy động*

Bảng 2.5a: Cơ cấu huy động vốn theo kì hạn huy động

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)
Không kì hạn	62.721	8,56	69.324	7,56	38.499	4,26	99.110	10,04
Ngắn hạn	452.819	61,80	598.244	65,24	710.333	78,60	689.429	69,84
Trung và dài hạn	217.177	29,64	249.422	27,20	154.900	17,14	198.616	20,12
Tổng cộng	732.717	100	916.990	100	903.732	100	987.155	100

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng

năm 2010 – 2013

Dựa trên số liệu bảng trên ta thấy cơ cấu huy động vốn theo kì hạn được biểu hiện với tỷ trọng trong huy động vốn không kì hạn, ngắn hạn, trung và dài hạn qua các năm như sau:

Bảng 2.5b: Cơ cấu huy động vốn theo kì hạn huy động

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch								
	2011-2010			2012-2011			2013-2012		
	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Tỉ trọng (%)
Không kì hạn	6.603	10,53	-1,00	-30.825	-44,46	-3,30	60.611	157,43	5,78
Ngắn hạn	145.425	32,12	3,44	112.089	18,74	13,36	-20.904	-2,94	-8,76
Trung và dài hạn	32.245	14,85	-2,44	-94.522	-37,89	-10,06	43.716	28,22	2,98

Nếu phân loại tiền theo thời gian ta sẽ có được 3 loại là: Tiền gửi không kỳ hạn, Tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng và tiền gửi kỳ hạn trên 12 tháng.

Nhìn qua bảng số liệu ta thấy tiền gửi không kỳ hạn chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh. Vì tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút ra bất kỳ lúc nào và ngân hàng phải thỏa mãn các nhu cầu đó. Loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Do nhận định nguồn tiền gửi không kỳ hạn là nguồn tiền có tính chất kém ổn định nhưng chi phí hoạt động rất thấp, hưởng chênh lệch cao nên ngân hàng cần có nhiều biện pháp để đẩy mạnh nguồn tiền này.

Năm 2010 tiền gửi không kỳ hạn là 62.721 triệu đồng chiếm 8,56% tổng nguồn vốn 732.716 triệu đồng. Năm 2011 tiền gửi không kỳ hạn là 69.324 triệu đồng. So với năm 2010 thì năm 2011 tiền gửi không kỳ hạn tăng 6.603 triệu đồng tương ứng 10,53%. Nhưng tỷ trọng lại giảm 1% vì 2011 tổng vốn huy động là 916.990 triệu đồng mà tiền gửi không kỳ hạn chỉ chiếm 7,56% trong số đó. Năm 2012 tiền gửi không kỳ hạn giảm 30.825 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2012 còn 38.499 triệu đồng, tỷ trọng chiếm 4,26% vốn huy động. Tỷ lệ giảm 44,46% đây là năm mà tiền gửi không kỳ hạn giảm mạnh nhất trong 4 năm 2010-2013. Sang năm 2013 tiền gửi không kỳ hạn là 99.110 triệu đồng, tăng trở lại một cách mạnh mẽ chiếm tỷ trọng những 10,04% nguồn vốn huy động. So với năm 2012 năm 2013 tăng 60.611 triệu đồng ứng với 157,43% tăng 150% so với năm trước. Năm 2013 tiền gửi không kỳ hạn tuy chiếm 10,04% nhưng vẫn còn thấp so với mặt bằng của các chi nhánh ngân hàng. Lãi suất của tiền gửi không kỳ hạn thường rất thấp cho nên nguồn vốn này tăng nhiều sẽ giúp cho ngân hàng hạ thấp giá mua vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư. Nên ngân hàng cần quan tâm tới đẩy mạnh nguồn tiền này hơn nữa.

Loại tiền thứ 2 chính là tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng. Là loại tiền gửi có sự thỏa thuận về thời gian rút tiền, được xếp vào loại tiền gửi ngắn hạn của ngân hàng, lãi suất sẽ cao hơn tiền gửi không kỳ hạn. Nhìn vào bảng số liệu ta thấy tỷ trọng của tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng tăng đều qua các năm 2010 – 2013, tuy năm 2013 có giảm so với năm 2012 nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao. Năm 2010 tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng là 452.819 triệu đồng chiếm 61,8% so với vốn huy động. Năm 2011 là 598.244 triệu đồng chiếm 65,24%. So với năm 2010 năm 2011 tăng 145.425 triệu đồng ứng với 32,12%. Trong năm 2010

thì tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng tăng mạnh trong 3 loại tiền gửi khiến cho tỉ trọng cũng tăng 3,44%. Sang năm 2012 loại tiền này là 710.333 triệu đồng tăng 112.089 triệu đồng ứng với 18,74%. Năm 2012 tỉ trọng của tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng chiếm 78,6% trong 903.732 triệu đồng vốn huy động, tỉ trọng tăng 13,36% so với năm 2011. Năm 2013 tiền gửi ngắn hạn là 689.429 triệu đồng chiếm 69,84%. So với năm 2012 tiền gửi ngắn hạn giảm 20.904 triệu đồng ứng với 2.94%. Đây là năm duy nhất trong 4 năm 2010 – 2013 loại tiền gửi này giảm tỉ trọng trong vốn huy động, giảm 8,76% tuy vậy với tỉ trọng là 69,84% thì con số này vẫn đứng chủ đạo trong 3 loại tiền gửi. Việc giảm tỷ trọng này là do loại tiền gửi không kỳ hạn tăng mạnh vào năm 2013 như ta đã phân tích ở trên. Qua phân tích số liệu các năm ta thấy ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đã đạt kết quả tốt trong công tác thu hút nguồn vốn ngắn hạn do vậy chi nhánh cần phát huy những kết quả đạt được trong các năm tiếp theo.

Loại tiền gửi thứ 3 chính là tiền gửi trung và dài hạn. Đây là nhóm tiền gửi mà có tính ổn định cao, ngân hàng chủ động trong quá trình sử dụng, theo nguyên tắc kì hạn càng dài thì lãi suất càng cao. Nhìn chung ta thấy tiền gửi trung và dài hạn trong chi nhánh còn thấp luôn trong khoảng từ 20 – 29% trong tổng vốn huy động. Nhưng trong 4 năm 2010 – 2013 thì tỉ trọng của loại tiền này giảm đều qua các năm. Điều này có thể có thể hiểu được vì trong những năm kinh tế khó khăn, khủng hoảng tài chính kéo dài trên thế giới và không ngoại trừ thị trường Việt Nam, việc giữ ổn định những khoản tiền huy động với kì hạn dài là rất khó. Năm 2010 số tiền trung và dài hạn là 217.177 triệu đồng chiếm 29,64%. Năm 2011 tiền gửi trung và dài hạn là 249.422 triệu đồng chiếm 27,2%, so với năm 2010 tăng 32.245 triệu đồng ứng với 14,85%, tỷ trọng giảm 2,44%. Năm 2012 loại tiền này chiếm 17,14% trong 903.732 triệu đồng vốn huy động ứng với tương ứng với 154.900 triệu đồng. So với năm 2011 tiền gửi trung và dài hạn giảm 94.522 triệu đồng ứng với 37,89% , tỉ trọng giảm 10,06%. Nhưng tới năm 2013 khi tiền gửi trung và dài hạn tăng nhưng không tăng bằng năm 2011. Tiền gửi kì hạn trung và dài hạn là 198.616 triệu đồng vào năm 2013 ứng với tỉ trọng 20,12%. So với năm 2012 năm 2013 đã tăng 43.716 triệu đồng ứng với 28,22%. Qua đó ta thấy chi nhánh chủ yếu thu hút nguồn vốn ngắn hạn mà chưa chú trọng tới nguồn vốn trung và dài hạn. Do vậy, trong các năm tiếp theo, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cần phải tăng cường

thu hút nguồn vốn trung và dài hạn thông qua các chính sách như lãi suất, marketing...

❖ Cơ cấu huy động vốn theo thành phần kinh tế

Bảng 2.6a: Cơ cấu huy động vốn theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi cá nhân	454.871	62,08	652.072	71,11	676.443	74,85	755.765	76,56
Tiền gửi của tổ chức KT	208.238	28,42	195.869	21,36	167.371	18,52	184.894	18,73
Tiền gửi của tổ chức TD	69.608	9,50	69.049	7,53	59.558	6,63	46.496	4,71
Tổng cộng	732.717	100	916.990	100	903.732	100	987.155	100

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013

Dựa trên biểu số liệu bảng 2.6a ta đưa ra được biểu số tiền chênh lệch với tỷ trọng trong huy động vốn tiền gửi cá nhân, tiền gửi của tổ chức kinh tế và tiền gửi của tổ chức tín dụng qua các năm như sau:

Bảng 2.6b: Cơ cấu huy động vốn theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch								
	Năm 2011 - 2010			Năm 2012 - 2011			Năm 2013 - 2012		
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi cá nhân	197.201	43,35	9,03	24.371	3,74	3,74	79.322	11,73	1,71
Tiền gửi của tổ chức KT	-12.369	-5,94	-7,06	-28.498	-14,55	-2,84	17.523	10,47	0,21
Tiền gửi của tổ chức TD	-559	-0,8	-1,97	-9.491	-13,75	-0,9	-13.062	-21,93	-1,92

Năm 2010 tiền gửi cá nhân là 454.871 triệu đồng chiếm 62,08% trong tổng số vốn huy động được. Điều này chứng tỏ dịch vụ và những sản phẩm của chi nhánh ngân hàng đã thu hút tối đa nguồn tiền rảnh rỗi của dân cư, đó là tín hiệu tốt cho uy tín và tăng trưởng vị thế của chi nhánh Hồng Bàng trong thành phố Hải Phòng. Năm 2011, tiền gửi cá nhân là 652.072 triệu đồng chiếm 71,11% trong 916.990 triệu đồng số huy động. So với năm 2010, năm 2011 tăng 197.201 triệu đồng tương ứng với 43,35%, tỷ trọng tăng 9,03%. Sang năm 2012 loại tiền gửi này tăng 24.371 triệu đồng ứng với 3,74%. Tuy năm 2012 số tiền là 676.443 triệu đồng nhưng chỉ là mức tăng thấp so với năm 2010 – 2013. Trong năm 2012 tỷ trọng tiền gửi cá nhân chiếm 74,85% tăng 3,74% so với năm 2011. Năm 2013 tiền gửi cá nhân là 755.765 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 76,56% so với vốn huy động. So với năm 2012, năm 2013 tăng 79.322 triệu đồng ứng với 11,73%, tỷ trọng tăng thêm 1,71%. Trong bối cảnh kinh tế khó khăn, không giải ngân được nhiều do khách hàng không đáp ứng được các điều khoản tín dụng, mặt khác lãi suất tiền gửi dân cư thường cao hơn các thành phần kinh tế khác cho nên hoạt động huy động vốn của loại hình này đã không còn mang lại hiệu quả cao nữa.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các tổ chức kinh tế thường có một bộ phận nhàn rỗi tạm thời như: Khấu hao đã trích nhưng chưa đến lúc sử dụng, tiền thu bán hàng chưa phải mua nguyên vật liệu, các quỹ đầu tư phát triển, phúc

lợi, khan thương đã trích nhưng chưa sử dụng đến... Để đảm bảo dòng vốn an toàn và vẫn sinh lời, các tổ chức kinh tế có thể gửi số vốn đó vào ngân hàng.

Tiền gửi của tổ chức kinh tế chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 tiền gửi của tổ chức kinh tế là 208.238 triệu đồng, năm 2011 giảm xuống chỉ còn 195.869 triệu đồng; tỷ lệ giảm là 12.369 triệu đồng ứng với 5,94%. Năm 2012 tiền gửi của tổ chức kinh tế là 167.371 triệu đồng, giảm so với năm 2011 là 28.498 triệu đồng ứng với 14,55%, tỷ trọng giảm 2,84%. Năm 2013 loại tiền này còn 184.894 triệu đồng ứng với tỷ trọng là 18,73%. Giai đoạn 2012 – 2013 tiền gửi của tổ chức kinh tế tăng 17.523 triệu đồng ứng với 10,47% làm cho tỷ trọng trong tổng huy động vốn tăng thêm 0,21%. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế qua các năm 2010 – 2013 chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động, ngân hàng ngày càng đánh mất nguồn vốn này trong dịch vụ huy động của mình vì vậy cần có những giải pháp để khắc phục lại nguồn vốn huy động này trong những năm tới.

Nhìn tổng quát giai đoạn 2010 – 2013 ta thấy nhóm tiền gửi của tổ chức tín dụng có xu hướng giảm đều qua các năm. Năm 2010 tiền gửi của tổ chức tín dụng là 69.608 triệu đồng chiếm tỷ trọng 9,5% trong tổng vốn huy động. Năm 2011 là 69.049 triệu đồng ứng với 7,53%. So với năm 2010 thì năm 2011 giảm 559 triệu đồng tương ứng với 0,8%, tỷ trọng cũng giảm 1,97%. Năm 2012, tiền gửi tổ chức tín dụng giảm mạnh, chỉ còn 59.558 triệu đồng chiếm tỷ trọng 6,63% trong tổng vốn huy động. Giai đoạn 2011 – 2012 loại tiền này giảm 9.491 triệu đồng ứng với 13,75%. So với tỷ trọng của năm 2011 thì năm 2012 giảm 0,9%. Đặc biệt năm 2013 tiền gửi của nhóm tổ chức tín dụng chỉ còn 46.496 triệu đồng chiếm 4,71%. So với năm 2012 thì năm 2013 giảm 13.062 triệu đồng ứng với 21,93%, tỷ trọng giảm 1,92%. Loại tiền gửi tổ chức tín dụng cũng là nguồn vốn huy động thiết yếu của ngân hàng. Nhưng giai đoạn 2010 – 2013 là những năm biến động kinh tế khó khăn nên toàn thế giới và các tổ chức tín dụng trong nước ta cũng nằm trong vòng khủng hoảng này. Đó chính là điều làm cho nguồn vốn huy động về dòng tiền của tổ chức tín dụng giảm dần.

❖ Chi phí huy động vốn

Bảng 2.7: Chi phí huy động vốn Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng 2010 – 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tổng vốn huy động	732.717	916.990	903.732	987.155
Chi phí huy động vốn	87.926,04	123.793,65	70.491,1	72.062,32
Chi phí cho 1 đồng vốn huy động	0,12	0,135	0.078	0,073

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng giai đoạn 2010 – 2013

Dựa vào bảng số liệu ta thấy, chi phí huy động vốn có sự biến động thất thường trong giai đoạn 2010 – 2013. Năm 2011, chi phí cho 1 đồng vốn huy động đạt 0,135 đồng, tăng so với năm 2010 là 0.015 đồng. Nguyên nhân là do năm 2011, chi nhánh chịu ảnh hưởng của cuộc chạy đua lãi suất huy động giữa các Ngân hàng thương mại nên chi phí huy động vốn đã tăng so với năm 2010. Nhưng sang năm 2012, chi phí cho 1 đồng vốn huy động của Ngân hàng giảm xuống còn 0,078 đồng, giảm 0,057 đồng so với năm 2011. Nguyên nhân là do Ngân hàng Nhà nước đã áp dụng chính sách trần lãi suất huy động đối với tất cả các Ngân hàng thương mại để giảm sự cạnh tranh về thanh khoản, giảm sự bất ổn về lãi suất huy động sau cuộc chạy đua lãi suất giữa các Ngân hàng thương mại vào năm 2011. Sang năm 2013, để huy động 1 đồng vốn mất 0,073 đồng chi phí, giảm 0,005 đồng so với năm 2012. Việc giảm chi phí huy động vốn vào năm 2012 – 2013 có thể thấy là một dấu hiệu tốt cho Ngân hàng trong việc giảm chi phí, nâng cao lợi nhuận, hiệu quả kinh doanh.

2.2.3 Sự cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay

Bảng 2.8: Hiệu suất sử dụng vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tổng dư nợ cho vay	589.608	639.856	936.317	875.176
Tổng nguồn vốn huy động	732.717	916.990	903.732	987.155
Hiệu suất sử dụng vốn	80,47%	69,78%	103,61%	88,66%

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng

năm 2010 – 2013

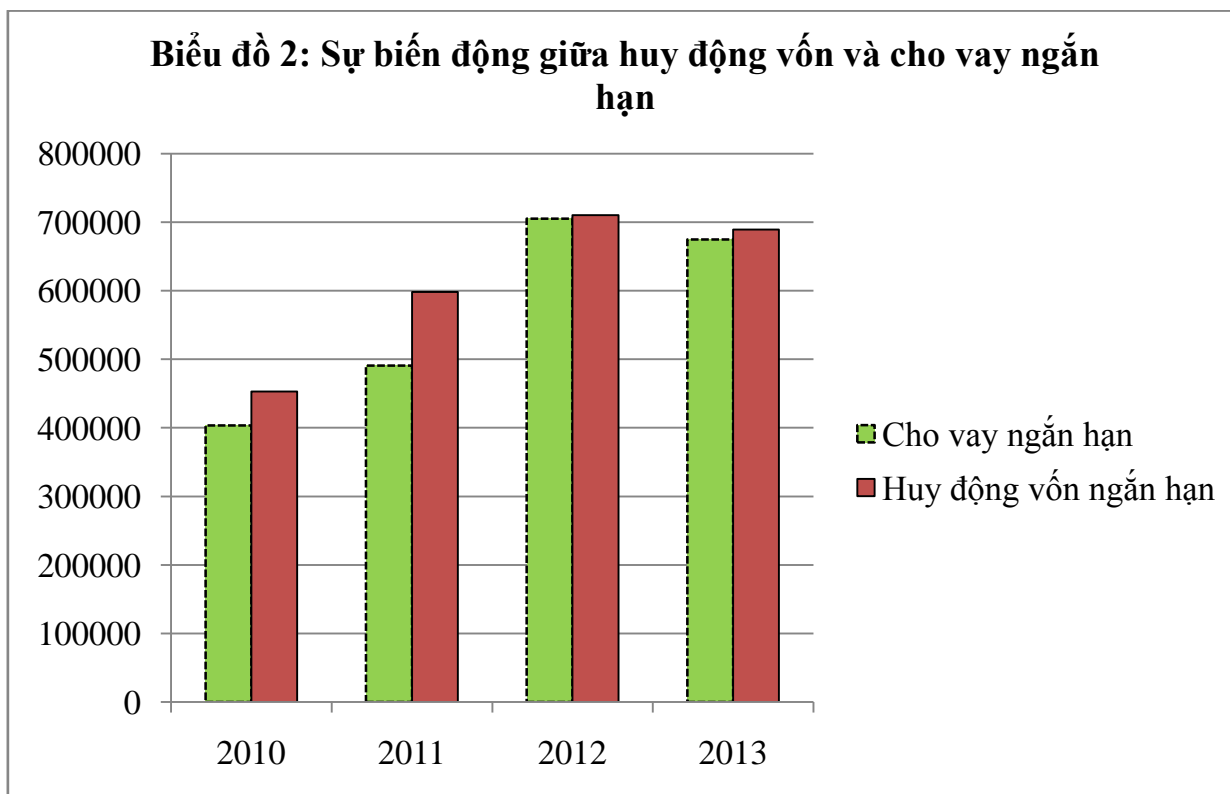
Qua số liệu các năm 2010 – 2013 ta thấy trong những năm vừa qua ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đã huy động đủ vốn để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn mà không phải sử dụng vốn điều chuyển từ hội sở. Năm 2010 số vốn huy động là 732.717 triệu đồng trong đó cho vay là 589.608 triệu đồng tức là cứ 0,8047 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của 1 đồng vốn huy động. Sang năm 2011, hiệu suất sử dụng vốn là 69,78% chi nhánh vẫn đáp ứng đủ nguồn vốn huy động để phục vụ cho vay. Song trong 2 năm 2010 – 2011, chi nhánh chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động để cho vay do vậy nguồn vốn huy động được vẫn còn dư thừa. Sang năm 2012, hiệu suất sử dụng vốn là 103,61% vốn huy động không đủ để đáp ứng nhu cầu cho vay, chi nhánh cần điều chuyển vốn từ hội sở song không đáng kể nên đây vẫn là năm chi nhánh sử dụng tốt nguồn vốn huy động, không để vốn ứ đọng, tạo lợi nhuận cho chi nhánh. Nhìn chung hiệu suất sử dụng vốn mà ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng có được là tương đối tốt cho thấy chi nhánh đã chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn của mình. Do vậy trong những năm tiếp theo, bên cạnh việc đầu tư vào hoạt động tín dụng thì chi nhánh Hồng Bàng cần chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm đạt được số vốn huy động nhiều hơn nữa để đem lại lợi nhuận ngày càng cao.

Bảng 2.9: Huy động vốn và cho vay ngắn hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Cho vay ngắn hạn	403.288	490.981	705.225	674.683
Vốn huy động ngắn hạn	452.819	598.244	710.333	689.429

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013



Qua số liệu các năm 2010 – 2013 ta thấy chủ yếu nguồn vốn huy động ngắn hạn được sử dụng để cho vay ngắn hạn. Năm 2010, chi nhánh huy động được 452.819 triệu đồng nguồn vốn ngắn hạn và cho vay ngắn hạn là 403.288 triệu đồng. Như vậy hầu hết nguồn vốn huy động ngắn hạn được trong năm đều dùng để cho vay ngắn hạn. Trong 3 năm 2011 – 2013, chi nhánh cũng thực hiện tốt chính sách dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay ngắn hạn, đảm bảo chất lượng tín dụng. Điều đó chứng tỏ trong giai đoạn 2010 – 2013 chi nhánh Hồng

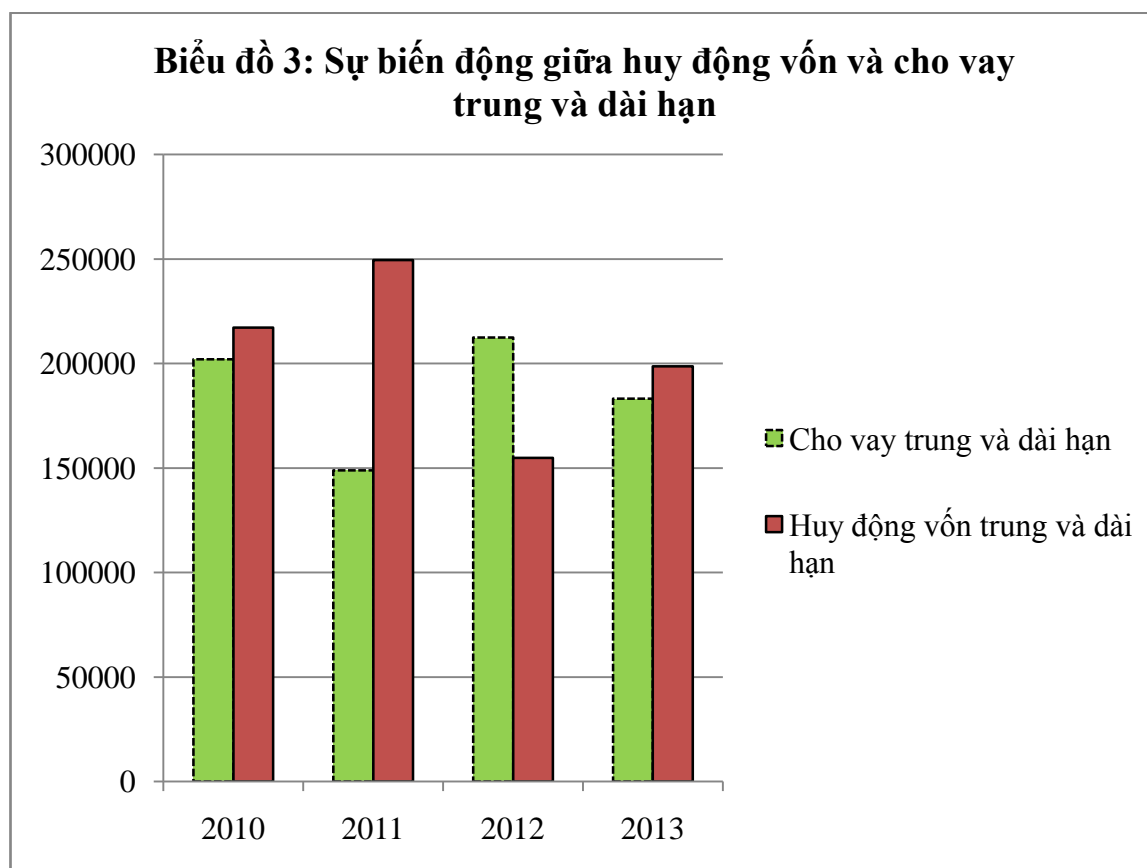
Bàng đã thực hiện rất hiệu quả công tác huy động vốn ngắn hạn đáp ứng đầy đủ nhu cầu vay vốn ngắn hạn của tổ chức, cá nhân trên địa bàn.

Bảng 2.10: Huy động vốn và cho vay trung và dài hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Cho vay trung và dài hạn	201.929	148.875	212.372	183.092
Vốn huy động trung và dài hạn	217.177	249.422	154.900	198.616

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của SCB – chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013



Nguồn vốn dài hạn của chi nhánh trong các năm 2010 – 2013 chiếm tỉ trọng nhỏ và giảm đều qua các năm. Nguyên nhân là do nền kinh tế Việt Nam đang trải qua thời kì biến động không ngừng và gặp nhiều khó khăn. Lãi suất

huy động thấp không đủ sức hấp dẫn nên khách hàng chủ yếu chuyển sang kì gửi ngắn hạn. Điều này đã ảnh hưởng đến việc cho vay trung và dài hạn của chi nhánh. Năm 2010, vốn huy động trung và dài hạn là 217.177 triệu đồng đáp ứng đủ nhu cầu cho vay trung và dài hạn là 201.929 triệu đồng. Năm 2011 là năm vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỉ trọng cao nhất trong 4 năm 2010 – 2013 đáp ứng đủ nhu cầu cho vay trung dài hạn là 148.875 triệu đồng nhưng chưa hiệu quả. Vì trong năm 2011, nguồn vốn huy động trung và dài hạn tăng so với năm 2010 nhưng dư nợ cho vay trung và dài hạn lại giảm khiến cho vốn huy động được bị ứ đọng không luân chuyển được để tạo lợi nhuận cho chi nhánh. Sang năm 2012, vốn huy động trung và dài hạn là 154.900 triệu đồng trong khi cho vay lên tới 212.372 triệu đồng như vậy chi nhánh đã không đủ nguồn vốn trung và dài hạn để cho vay. Năm 2013, chi nhánh đã tiến hành công tác huy động vốn trung và dài hạn để cho vay trung và dài hạn khá tốt. Hầu hết nguồn vốn trung và dài hạn huy động được đều được dùng để cho vay trung và dài hạn đảm bảo chất lượng tín dụng. Nhìn chung, trong giai đoạn 2010 – 2013 chi nhánh Hồng Bàng đã huy động đủ vốn trung và dài hạn để đáp ứng nhu cầu cho vay trung và dài hạn.

2.3 Đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

2.3.1 Những kết quả đạt được

Sau 5 năm hoạt động Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đã đẩy mạnh kinh doanh đúng hướng, xác định công tác huy động vốn là trọng tâm, mở rộng tín dụng đi đôi với việc điều chỉnh cơ cấu đầu tư hợp và có bước tăng trưởng khá trên cơ sở định hướng của ngành và các mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương. Thông qua vốn tín dụng ngân hàng giải quyết được nhu cầu về vốn và việc làm cho người lao động, chất lượng tín dụng không ngừng được nâng cao. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo năng động sáng tạo đổi mới trong chỉ đạo điều hành, xây dựng đơn vị kỉ cương nề nếp có sự đoàn kết thống nhất cao. Được sự quan tâm đồng tình ủng hộ của cấp ủy, chính quyền và các ban ngành từ huyện đến cơ sở, đời sống vật chất tinh thần, phương tiện làm việc, phúc lợi tập thể từng bước được cải thiện đáp ứng được yêu cầu trong hoạt động kinh doanh.

Ngân hàng đã tăng cường mọi biện pháp hữu hiệu để khai thác nguồn vốn tiền gửi của tổ chức kinh tế vì nguồn vốn này sẽ mang lại lợi ích trong hoạt động kinh doanh, qua đó cũng giúp các tổ chức kinh tế thuận lợi trong hoạt động thanh toán và chu chuyển vốn. Cụ thể Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đã tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị, cá nhân nhanh chóng hoàn tất thủ tục mở tài khoản, chuyển tiền gửi vào ngân hàng. Chính vì vậy, mà nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và cá nhân thông qua việc thanh toán qua ngân hàng ngày càng tăng trưởng một cách ổn định, tạo lợi thế cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Các hình thức tiết kiệm ngày càng phong phú, đa dạng cả về thời gian, lãi suất và loại tiền. Bên cạnh đó, công nghệ ngày càng tiên tiến, hiện đại nên đã khai thác được tối đa nguồn vốn huy động cả về nội tệ và ngoại tệ, không kì hạn và có kì hạn. Thực hiện tốt các biện pháp huy động sử dụng đồng bộ các công cụ điều hành như: kế hoạch tổ chức, lãi suất, kiểm tra, thi đua nhờ đó mà quy mô tăng trưởng nhanh hình thức đa dạng hơn. Cơ cấu nguồn vốn được điều chỉnh và phát triển dần, việc khai thác tiền gửi của các đơn vị tổ chức kinh tế, cá nhân cũng tăng nhanh góp phần làm giảm lãi suất đầu vào bình quân thấp tạo lợi thế về tài chính cho chi nhánh. Quy mô hoạt động không ngừng tăng nhanh qua các năm, từng bước thực hiện đa dạng các sản phẩm huy động, vừa tăng cường huy động vốn nội tệ, vừa đẩy mạnh huy động vốn ngoại tệ cơ bản đáp ứng được nhu cầu vốn đầu tư trên địa bàn.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng thường xuyên theo dõi, phân tích nhằm nắm bắt tình hình biến động lãi suất cũng như dự báo biến động nguồn vốn trên thị trường, nhằm có kế hoạch cụ thể điều chỉnh linh hoạt lãi suất cho phù hợp, làm cơ sở cho việc xây dựng các chính sách và chiến lược trong công tác huy động vốn cũng như kế hoạch và mục tiêu hoạt động của chi nhánh.

2.3.2 Hạn chế và nguyên nhân

- **Hạn chế**

Mặc dù hoạt động kinh doanh của Chi nhánh nói chung, hoạt động huy động vốn của Chi nhánh nói riêng trong những năm qua đã đạt được nhiều kết quả quan trọng, tuy nhiên bên cạnh đó hoạt động của Chi nhánh vẫn còn có những hạn chế cần được khắc phục:

- Trong tổng nguồn vốn huy động, tiền gửi của các tổ chức kinh tế chiếm tỉ trọng nhỏ và có xu hướng ngày càng giảm năm 2010 là 28,42% xuống còn 18,73% vào năm 2013. Đây là một trong những bất lợi lớn của ngân hàng và nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế là nguồn vốn có chi phí thấp giúp ngân hàng giảm chi phí huy động vốn và tăng thu nhập từ hoạt động dịch vụ như: thanh toán, chuyển tiền...

- Những năm gần đây nền kinh tế trong giai đoạn này chứa đựng những yếu tố biến động khó dự đoán về lạm phát, tỉ giá, lãi suất... Vì vậy, việc gửi các khoản tiền tiết kiệm có kì hạn ngắn thường được khách hàng lựa chọn để họ dễ dàng chuyển đổi mục đích sử dụng vốn sang mua vàng, ngoại tệ... hơn là gửi tiết kiệm trung và dài hạn. Điều này gây tính thiếu ổn định trong nguồn vốn huy động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

- Mặt khác, trong huy động vốn VNĐ có nhiều kênh huy động với lãi suất hấp dẫn như: trái phiếu Chính phủ, kì phiếu của công ty dầu khí... nên công tác huy động vốn của các ngân hàng thương mại nói chung và của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng nói riêng gặp nhiều khó khăn, đặc biệt trong việc huy động vốn trung và dài hạn.

- **Nguyên nhân**

- Nguồn vốn huy động tuy lớn nhưng cơ cấu chưa hợp lý, thiếu tính ổn định. Nguồn tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế chiếm tỉ trọng lớn nhưng luôn biến động, tiền gửi không kì hạn chiếm tỉ trọng cao. Nguyên nhân của tình trạng này là do sự cạnh tranh gay gắt về nguồn tiền gửi dân cư giữa các ngân hàng trên địa bàn, lãi suất huy động của chi nhánh thường thấp hơn lãi suất huy động của các ngân hàng TMCP do vậy chưa thu hút được người dân. Bên cạnh đó, các hình thức huy động tiền gửi dân cư vẫn còn đơn điệu, chưa hấp dẫn được người dân.

- Cơ cấu dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp tư nhân, cho vay tiêu dùng... đã được dịch chuyển theo hướng tích cực, nhưng tốc độ còn chậm, tỷ trọng dư nợ còn thấp, vốn tín dụng vẫn còn tập trung vào một số khách hàng công ty nhà nước, tỉ trọng cho vay có đảm bảo chưa đạt kế hoạch.

- Các sản phẩm dịch vụ mới (sản phẩm thẻ) triển khai chậm, thiếu đồng bộ. Các dịch vụ đang khai thác chủ yếu vẫn là sản phẩm truyền thống, không có sự khác biệt trên thị trường. Tỷ trọng thu phí dịch vụ tuy có tăng song còn thấp so

với tổng thu nhập, nguồn thu chủ yếu vẫn là khoản thu từ lãi điều hòa vốn, đầu tư và cho vay.

- Chương trình hiện đại hóa ngân hàng chưa hoàn thiện và ổn định. Các sự cố kỹ thuật chưa được khắc phục kịp thời, nhiều lúc giao dịch bị gián đoạn kéo dài, khách hàng than phiền nhiều.

- Trình độ, năng lực đa số cán bộ tuy đã được nâng lên song vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển. Số cán bộ có trình độ ngoại ngữ, giỏi vi tính còn ít, do đó khả năng tiếp cận khai thác chương trình công nghệ mới phục vụ khách hàng còn hạn chế, công tác tiếp thị chưa có hiệu quả.

CHƯƠNG III: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – CHI NHÁNH HỒNG BÀNG

3.1 Định hướng hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

Theo chủ trương của Đảng và Nhà nước, nước ta phấn đấu đến năm 2020 sẽ trở thành “một nước công nghiệp, có cơ sở vật chất, kĩ thuật hiện đại, cơ cấu kinh tế hợp lý, quan hệ sản xuất tiến bộ, phù hợp với trình độ phát triển của năng lực sản xuất, đời sống vật chất tinh thần cao, quốc phòng an ninh vững chắc, dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng dân chủ văn minh, xây dựng thành công chủ nghĩa xã hội, thực hiện đầy mạnh công nghiệp hóa – hiện đại hóa, phát triển kinh tế nhiều thành phần”. Chính vì thế nhiệm vụ của các Ngân hàng thương mại là huy động đủ vốn để phát triển kinh tế. Đây là nhiệm vụ hết sức khó khăn bởi lẽ nước ta mới chuyển sang nền kinh tế thị trường và đang trong giai đoạn công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nên lượng vốn tích lũy chưa nhiều trong khi nhu cầu vốn phục vụ để phát triển kinh tế thì lớn, hơn thế nữa người dân chưa có thói quen gửi tiền vào ngân hàng và thanh toán qua ngân hàng. Để làm được điều đó buộc ngân hàng thương mại phải nỗ lực một cách cao nhất để thu hút nguồn vốn trong nước cũng như nước ngoài, nhưng nguồn vốn trong nước là chủ yếu, còn nguồn vốn nước ngoài là quan trọng và tìm mọi biện pháp để thu hút tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư.

Với phương châm là vượt qua khó khăn, thử thách, tranh thủ thời cơ để phát triển, giữ vững nhịp độ tăng trưởng, nâng cao chất lượng và hiệu quả, từng bước xây dựng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng trở thành một ngân hàng mạnh toàn diện cùng với thực hiện QĐ 67/TTG của Thủ tướng Chính phủ. Trong năm 2014 Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng xây dựng các mục tiêu sau:

- Tổng số vốn huy động: tăng trưởng hàng năm 18% đến cuối năm 2014 đạt 1.100.000 đến 1.200.000 triệu đồng.
- Tổng dư nợ: Tăng trưởng hàng năm từ 20 – 25%, đến cuối năm 2014 đạt 900.000 – 1.100.000 triệu đồng.
- Nợ quá hạn: Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ không quá 5%

Khóa luận tốt nghiệp

- Thu dịch vụ: Tăng trưởng hàng năm 30%, cuối năm 2014 đạt 6.000 đến 7.000 triệu đồng.

- Phát hành thẻ ATM: hàng năm phát hành tối thiểu 7.000 – 10.000 thẻ ATM đến cuối năm 2014 đạt 55.000 – 60.000 thẻ ATM

- Lợi nhuận: Hàng năm tăng trưởng 12%, năm 2014 đạt 18.000 triệu đồng.

Để thực hiện các mục tiêu trên ngân hàng đưa ra các nhiệm vụ sau:

- Triển khai sâu rộng công tác tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị trên địa bàn về hoạt động huy động vốn đặc biệt tại các cơ quan, trường học, khu tập trung đông dân cư có đời sống cao.

- Sử dụng linh hoạt công cụ lãi suất, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng nhất là khuyến khích mở và sử dụng các tài khoản cá nhân, thực hiện triệt để việc cho vay qua tổ, nhóm và các tầng lớp dân cư trong thôn xóm dưới nhiều hình thức.

- Bám sát định hướng phát triển kinh tế của địa phương, tranh thủ sự lãnh đạo, ủng hộ của các cấp ủy Đảng, chính quyền và các ngành, đoàn thể trong hoạt động kinh doanh.

- Nâng cao chất lượng tín dụng, giảm nợ quá hạn.

- Nâng cao trình độ cán bộ, nhân viên phần đầu 75% có trình độ đại học trở lên.

- Nâng cao chất lượng cơ sở vật chất, kỹ thuật hiện đại, đảm bảo an toàn kho quỹ.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trên mọi lĩnh vực đặc biệt là kiểm soát hoạt động tín dụng, phát hiện và xử lý kịp thời những sai phạm, chấn chỉnh sai sót.

- Phát động phong trào thi đua, khen thưởng hàng quý, đổi mới công tác thi đua khen thưởng...

3.2 Biện pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

3.2.1 Biện pháp trực tiếp

❖ Phát huy tối đa yếu tố con người

Yếu tố con người luôn là yếu tố trung tâm quyết định mọi sự thành bại của Ngân hàng. Để có thể phát triển kinh doanh, phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn, thì Ngân hàng phải có một đội ngũ cán bộ có trình độ cao, có tinh thần trách nhiệm, có nhiệt tình, tâm huyết với nghề nghiệp. Nhằm phát huy năng lực và vai trò của các cán bộ, nhân viên, chi nhánh Ngân hàng không ngừng động viên, cử cán bộ nhân viên tham dự những đợt tập huấn, hội thảo nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ do Ngân hàng TMCP Sài Gòn và Ngân hàng Nhà nước mở, tổ chức các đợt thi, kiểm tra nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên Ngân hàng. Chỉ có liên tục nâng cao trình độ cán bộ, nhân viên thì Ngân hàng mới theo kịp sự đổi mới, tiến bộ của xã hội để Ngân hàng TMCP – Chi nhánh Hồng Bàng ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh việc nâng cao trình độ chuyên môn, nhân viên Ngân hàng, đặc biệt là nhân viên hàng ngày trực tiếp tiếp xúc, giao dịch với khách hàng cần phải có thái độ nhiệt tình, vui vẻ, lịch sự, cởi mở, quan tâm tới khách hàng. Những nhân viên này đóng vai trò tạo nên bộ mặt của Ngân hàng, vì vậy Ngân hàng phải bố trí, khuyến khích nhân viên giao tiếp với khách hàng như thế nào để cho khách hàng cảm thấy đang được đón tiếp nồng nhiệt, niềm nở. Nhân viên Ngân hàng cần luôn nhiệt tình chỉ dẫn cho khách hàng vào làm việc ở phòng, ban nào, những thủ tục mà khách hàng cần phải thực hiện... để tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Đây là một nghệ thuật trong giao tiếp với khách hàng, đánh vào tâm lý của khách hàng. Khi khách hàng cảm thấy vui vẻ, thoải mái khi gửi tiền vào Ngân hàng lần đầu tiên thì không những họ sẽ gửi tiếp vào những lần sau, mà còn có thể tuyên truyền, giới thiệu cho người khác đến gửi tiền vào Ngân hàng.

Ngân hàng cần sắp xếp đội ngũ cán bộ một cách hợp lý, phù hợp với trình độ chuyên môn và điều kiện gia đình của mỗi người. Điều này khuyến khích được cán bộ ngân hàng phát huy tối đa khả năng của mình trong công việc. Mặt khác, các nhà lãnh đạo Ngân hàng cần quan tâm, động viên, chăm sóc đến cán bộ nhân viên trong ngân hàng, tạo cho họ môi trường làm việc thuận lợi với tâm lý thoải mái, tạo không khí làm việc thật tốt để cán bộ, công nhân viên thấy

được rằng: Ngân hàng là một gia đình lớn. Điều này thúc đẩy cán bộ, công nhân viên ngân hàng hết sức cố gắng, hết mình làm việc để Ngân hàng phát triển ngày càng lớn mạnh, kết quả kinh doanh ngày càng cao. Công tác đào tạo, tổ chức cán bộ phải coi việc phát triển nguồn nhân lực là nhân tố quyết định mọi thắng lợi trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Ngoài ra, ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cần phải thường xuyên đánh giá công việc đạt được gắn với tiền lương kinh doanh, giao chỉ tiêu kế hoạch cho từng phòng, từng cán bộ, nhân viên, phát động các đợt thi đua ngắn ngày, khen thưởng kịp thời các tập thể và cá nhân đạt thành tích cao nhằm phát huy tối đa năng lực của mỗi cán bộ, nhân viên tại chi nhánh.

❖ **Thực hiện tốt công tác phân tích thị trường huy động vốn**

Thị trường huy động vốn là thị trường có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Trước khi phát triển và triển khai sản phẩm huy động vốn mới, tất cả các ngân hàng đều phải tiến hành công tác phân tích thị trường huy động vốn.

Phân tích thị trường huy động vốn là phân tích môi trường hoạt động của ngân hàng nhằm xác định nhu cầu của thị trường, các sản phẩm huy động vốn của các đối thủ cạnh tranh nhằm thay đổi phương hướng hoạt động của ngân hàng cho phù hợp với biến động của thị trường. Đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cần phân tích kỹ để hoạt động hiệu quả hơn. Hiện nay, chi nhánh vẫn luôn quan tâm đến việc phân tích thị trường, tuy nhiên để hoạt động này có hiệu quả hơn, em xin đề xuất một số giải pháp sau:

- **Nghiên cứu nhu cầu thị trường:** tức là phân tích quy mô, cơ cấu và sự vận động của thị trường để xác định những tiềm năng của thị trường đối với ngân hàng, từ đó có cơ sở để đưa ra các quyết định về sản phẩm. Đây là công việc nghiên cứu thói quen, nhu cầu đối với các sản phẩm huy động vốn của khách hàng. Chi nhánh có thể tiến hành công việc này bằng cách điều tra nhu cầu của khách hàng trên địa bàn, phân tích khách hàng thành từng nhóm nhằm tìm ra khách hàng có tiềm năng nhất đối với các sản phẩm huy động vốn của chi nhánh. Đặc biệt, chi nhánh cần phải chú ý tới những khách hàng truyền thống trên các mặt như thay đổi nhu cầu, số lượng khách hàng... để có cơ sở dự báo nhu cầu trong tương lai và phát triển các sản phẩm mới phù hợp.

- **Nghiên cứu cung về vốn:** đây là việc nghiên cứu khả năng cung ứng các sản phẩm huy động vốn của chi nhánh và khả năng cung ứng của các đối thủ cạnh tranh. Trước hết về khả năng cung ứng các sản phẩm huy động vốn của chi nhánh: hiện nay các sản phẩm huy động vốn của chi nhánh đều là các sản phẩm của Ngân hàng TMCP Sài Gòn, số lượng khá đa dạng, thu hút được nhiều khách hàng. Đặc biệt, về huy động tiết kiệm, chi nhánh có hình thức “Tiết kiệm dự thưởng” rất hấp dẫn khách hàng nhưng không triển khai thường xuyên trong năm. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh về huy động vốn diễn ra gay gắt trên địa bàn. Một số ngân hàng cũng đưa ra sản phẩm tiết kiệm dự thưởng, tặng quà để cạnh tranh lôi kéo khách hàng. Như vậy, để có thể thu hút khách hàng thường xuyên hơn nữa chi nhánh cần có kế hoạch đề nghị với Ngân hàng TMCP Sài Gòn phát triển sản phẩm huy động vốn mới cho riêng mình phù hợp với những phân tích về cầu và cung vốn.

❖ Cơ cấu nguồn vốn huy động hợp lý, mở rộng quy mô vốn huy động

Ngân hàng là ngành kinh doanh tiền tệ dưới hình thức cung cấp các dịch vụ cho khách hàng. Việc mở rộng quy mô, nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao uy tín trên thị trường là hết sức cần thiết và quan trọng. Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng hoạt động trên địa bàn mang tính cạnh tranh cao, đòi hỏi chi nhánh phải xây dựng chiến lược huy động vốn đa dạng đảm bảo hoàn thiện các hình thức huy động vốn truyền thống và nghiên cứu đưa ra áp dụng các hình thức huy động mới.

• Đối với tiền gửi dân cư

Chi nhánh Hồng Bàng cần mở thêm nhiều hình thức huy động vốn phù hợp với tình hình huy động vốn của các tổ chức tín dụng trên địa bàn. Nên mở rộng hoạt động tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm xây dựng nhà ở...

Chi nhánh nên có những chính sách khuyến khích đặc biệt đối với khách hàng gửi tiền có kì hạn lớn hơn 12 tháng để khơi tăng nguồn vốn dài hạn, đáp ứng đủ cho nhu cầu vay vốn trung và dài hạn của chi nhánh như chăm sóc khách hàng đặc biệt hơn, tặng quà nhân dịp những ngày lễ, sinh nhật, rút thăm trúng thưởng, quay số may mắn với giá trị lớn khi khách hàng gửi tiền...

Tiết kiệm gửi góp là hình thức huy động vốn từ những người có thu nhập ổn định mà chủ yếu là cán bộ Nhà nước, mục đích của người gửi theo hình thức này chủ yếu là muốn tích góp để mua sắm một số vật dụng cần thiết, nhưng

trước mắt chưa có đủ tiền. Họ tiến hành gửi vào Ngân hàng theo định kì, Ngân hàng theo đó có thể cho họ vay một số tiền để họ thực hiện việc mua bán dựa trên cam kết sẽ tiếp tục gửi tiền vào Ngân hàng từ sau khoản kí gửi đầu tiên để trả cho khoản tiền được cấp, tất nhiên Ngân hàng cũng được hưởng khoản lãi từ việc gửi tiền này. Hình thức huy động này không chỉ đem lại cho Chi nhánh một nguồn tương đối đều đặn, ổn định mà còn khuyến khích tiết kiệm, tích lũy trong dân cư, góp phần cải thiện đời sống xã hội.

Với biện pháp này, Chi nhánh có thể tăng quy mô nguồn vốn huy động đồng thời góp phần vào việc giúp Chi nhánh tạo ra cho mình một cơ cấu vốn tối ưu, góp phần hoàn thành nhiệm vụ tự cân đối vốn của mình.

- *Đối với tiền gửi của các tổ chức kinh tế*

Mục tiêu lớn nhất của các tổ chức kinh tế khi gửi tiền vào ngân hàng là hưởng những tiện ích trong thanh toán. Đối với Ngân hàng đây là nguồn tiền gửi có chi phí huy động thấp và tính ổn định thấp nhất. Tại Chi nhánh thì nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm tỉ trọng nhỏ. Để đạt được kế hoạch đề ra trong những năm tới Chi nhánh cần thực hiện những giải pháp sau:

- Làm tốt công tác chuyển tiền cho các doanh nghiệp nhằm tạo lòng tin cho các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp trên địa bàn.

- Tiếp tục cải tiến phong cách giao dịch để phục vụ khách hàng ngày càng tốt nhằm giữ số khách hàng hiện có và thu hút thêm các khách hàng mới và tập trung vào các doanh nghiệp có hàng xuất khẩu. Tiếp cận các chi nhánh điện, bưu điện, kho bạc với phương châm chấp nhận chia thị phần với các tổ chức tín dụng trên địa bàn.

- Mở rộng hình thức thanh toán lương cho các đơn vị. Việc làm này không những làm giảm chi phí huy động vốn (chủ yếu là tiền gửi không kì hạn) mà còn tạo điều kiện nâng cao uy tín cho Ngân hàng, vì thông qua các dịch vụ do Ngân hàng cung cấp cho khách hàng, khách hàng sẽ từng bước biết đến Ngân hàng và thực sự thấy được sự cần thiết của Ngân hàng trong hoạt động của mình.

❖ **Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt**

Do tầm quan trọng của lãi suất mà việc xây dựng chính sách lãi suất được đặt lên hàng đầu. Hiện nay các nhà quản lý đang phải đối mặt với các khó khăn trong việc định giá các dịch vụ có liên quan đến tiền gửi – nguồn vốn quan trọng nhất của ngân hàng. Một mặt ngân hàng phải đưa ra mức lãi suất để có thể thu

hút khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. Mặt khác phải cố gắng hết sức không trả lãi quá cao để đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng. Ngày nay sự cạnh tranh gay gắt trong thị trường cung cấp các dịch vụ tài chính càng làm cho vấn đề nêu trên phức tạp hơn vì cạnh tranh có xu hướng làm tăng chi phí trả lãi tiền gửi, trong khi làm giảm thu nhập dự kiến của ngân hàng.

Một chính sách lãi suất được coi là hợp lý khi nó thỏa mãn các yêu cầu sau:

- Có thể giúp ngân hàng huy động được đủ nguồn vốn cho hoạt động và đảm bảo cơ cấu vốn hợp lý.

- Đảm bảo tính cạnh tranh

- Đảm bảo lợi nhuận hợp lý cho ngân hàng

- Phù hợp với chính sách lãi suất của Ngân hàng Nhà nước và xu hướng thay đổi lãi suất trên thị trường.

Qua thực tiễn đã cho thấy: Nâng lãi suất lên cao để thu hút vốn là một biện pháp hiệu quả nhưng không tối ưu bằng việc đa dạng hóa tiện ích khách hàng, ứng dụng công nghệ hiện đại để phục vụ khách hàng nhanh nhất, chính xác, kịp thời nhất. Do đó, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cần thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Cụ thể

✓ Với khách hàng là dân cư:

Thực hiện huy động vốn với lãi suất hấp dẫn, kết hợp với việc áp dụng lãi suất phù hợp với từng loại tiền gửi tiết kiệm, linh hoạt chuyển đổi kì hạn tiền gửi tiết kiệm tương ứng chuyển đổi lãi suất, cách tính lãi, đưa vào ứng dụng thí điểm và triển khai một số hình thức huy động mới về tiết kiệm dân cư.

✓ Với khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế

Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng từ các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế còn ở mức thấp, tuy nhiên với địa bàn thành phố cảng Hải Phòng nếu thiết lập được mối quan hệ bền vững thì rất có lợi.

- Thứ nhất, vì giữa việc sản xuất và tiêu thụ luôn có sự chênh lệch nên doanh nghiệp có lúc thiếu vốn, có lúc thừa vốn, có lúc tiền nhàn rỗi chưa sử dụng nên luôn có quan hệ gửi và vay tiền với Ngân hàng.

- Thứ hai, một doanh nghiệp luôn có mối quan hệ với bạn hàng, với nhà cung cấp, với nơi tiêu thụ và các luồng thanh toán chi trả thường qua Ngân hàng

Vì thế, khi có quan hệ gửi và vay tiền, tất yếu doanh nghiệp sẽ coi Ngân hàng là trung gian và sử dụng các dịch vụ thanh toán qua Ngân hàng và làm tăng doanh thu cho Ngân hàng bởi phí dịch vụ, tiền gửi kí quỹ. Do đó với phân đoạn thị trường này, Ngân hàng cần chủ động tiếp thị, tạo mối quan hệ tới từng doanh nghiệp, áp dụng lãi suất tiền gửi nhiều bậc, có những ưu đãi về phí dịch vụ, áp dụng nhiều lãi suất cho doanh nghiệp sao cho lợi ích càng tăng khi số dư tiền gửi thanh toán hưởng lãi suất càng lớn và thường xuyên giao dịch tại Ngân hàng.

Hiện nay Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng đang tìm mọi biện pháp để tăng cường nguồn vốn huy động do đó chi nhánh nên áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt. Mặt khác chi nhánh cũng cần điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn theo kì hạn một cách hợp lý. Những năm qua chi nhánh đang thiếu nguồn vốn trung và dài hạn do đó lãi suất cần thay đổi theo hướng tăng tỉ trọng của nguồn vốn trung và dài hạn nghĩa là lãi suất tiền gửi trung và dài hạn phải tăng đáng kể so với lãi suất ngắn hạn để khuyến khích khách hàng gửi tiền lâu dài.

3.2.2 Biện pháp hỗ trợ

❖ Nâng cao chất lượng sử dụng vốn

Trong hoạt động của ngân hàng, giữa nguồn vốn và sử dụng vốn có quan hệ thường xuyên, tác động hỗ trợ, chi phối lẫn nhau. Nguồn vốn là cơ sở, tiền đề cho ngân hàng thực hiện công tác sử dụng vốn. Nhưng chỉ khi ngân hàng tiến hành cho vay quay vòng vốn thì nguồn vốn mới sinh lời. Do đó, sử dụng vốn là căn cứ quan trọng để ngân hàng xác định nguồn vốn cần sử dụng.

Chi nhánh cần cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo sự tương ứng về thời hạn và lãi suất cho nguồn vốn nào thì cho vay theo loại hình đó. Tuy nhiên, trong điều kiện có chênh lệch giữa nguồn vốn huy động và cho vay, ngân hàng có thể cân đối nguồn vốn bằng cách: nếu có nguồn vốn ngắn hạn có tính ổn định cao hoặc nguồn vốn thường xuyên luân chuyển thì ngân hàng có thể sử dụng để cho vay trung và dài hạn, tuy nhiên phải chú ý đến một tỉ lệ cho vay nhất định và an toàn. Hiện nay quy định của ngân hàng Nhà nước là các ngân hàng được sử dụng tối đa 30% vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn.

Để khai thác và sử dụng tối đa nguồn vốn huy động thì ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vì nó là yếu tố quyết định đến hoạt động huy

động vốn. Sử dụng vốn có hiệu quả thì mới kích thích hoạt động huy động vốn, có tạo được vốn thì mới có thể sử dụng vốn và ngược lại. Vì vậy ngân hàng chỉ có thể hoạt động tốt trên cơ sở kết hợp hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Đẩy mạnh hoạt động tín dụng là một biện pháp để nuôi dưỡng nguồn vốn cho tương lai. Ngân hàng không chỉ quan tâm đến việc hiện nay thu hút được bao nhiêu nguồn vốn mà còn phải tìm cách nuôi dưỡng nguồn vốn cho tương lai.

❖ Đa dạng hóa giá trị gia tăng của sản phẩm huy động vốn

Để tăng cường thu hút vốn, chi nhánh cần phải đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn nhằm thỏa mãn mọi nhu cầu của khách hàng khi lựa chọn sản phẩm tiền gửi. Mỗi loại sản phẩm huy động vốn đều có tính chất và hình thức riêng, phù hợp với nhu cầu của một nhóm khách hàng nào đó. Vì vậy, các sản phẩm huy động vốn càng phong phú, đa dạng và đem lại lợi ích cao cho khách hàng thì càng có khả năng được nhiều nhóm khách hàng lựa chọn.

Nhìn chung các sản phẩm của ngân hàng nói chung và các sản phẩm huy động vốn nói riêng đều dễ bắt chước. Hiện nay, hầu như tất cả các ngân hàng đều có sản phẩm huy động vốn có bản chất giống nhau như: tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm... Để có thể thu hút khách hàng, mỗi ngân hàng đều đưa thêm vào các sản phẩm truyền thống đó những đặc điểm, tính năng và tiện ích mới nhằm tạo ra những nét độc đáo riêng. Do đó, em xin đề xuất một số ý tưởng về các sản phẩm huy động vốn mới cho chi nhánh như sau:

- Tăng cường các tiện ích mới cho tiền gửi thanh toán và thẻ ATM.

Triển khai dịch vụ thanh toán hóa đơn điện thoại, điện, nước, Internet trên địa bàn qua tài khoản thanh toán, tài khoản thẻ ATM cho khách hàng. Để thực hiện được điều này, chi nhánh cần phải ký kết hợp đồng với các công ty viễn thông, điện, nước. Phát triển các loại sản phẩm tiền gửi theo đối tượng dựa trên phân loại về thu nhập, tuổi tác, giới tính... Việc thực hiện giải pháp này có thể tốn kém về chi phí và thời gian song về lâu dài nó sẽ tạo ra được sức hấp dẫn, điểm nhấn trong các sản phẩm huy động vốn của chi nhánh. Ví dụ vào những ngày kỉ niệm như ngày phụ nữ Việt Nam 20-10, ngày Quốc tế phụ nữ 8-3... chi nhánh có thể triển khai các sản phẩm tiết kiệm kèm theo quà tặng, số dự thưởng dành riêng cho phụ nữ.

- Tăng cường các hoạt động tiếp thị, quảng cáo trong huy động vốn. Đẩy mạnh hoạt động Marketing trên thị trường: khi một nền kinh tế càng phát triển

hiện đại thì công tác Marketing càng trở lên quan trọng hơn. Bởi vì, chỉ có tăng cường công tác Marketing thì hình ảnh, thương hiệu của ngân hàng mới có thể đến được với khách hàng và từ đó tạo niềm tin, uy tín đối với khách hàng. Đặc biệt, khi mà số lượng các ngân hàng ngày càng nhiều, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng trở nên quyết liệt thì hình ảnh, uy tín của ngân hàng càng trở lên quan trọng. Do đó trong thời gian tới chi nhánh cần đặc biệt quan tâm đến hoạt động Marketing, mở thêm các phòng chức năng chuyên trách như bộ phận tiếp thị đến khách hàng. Các biện pháp cụ thể là: đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo về thương hiệu của chi nhánh trên các phương tiện thông tin đại chúng như: đài, báo, truyền hình... đồng thời tiến hành các chương trình khuyến mại nhằm thu hút khách hàng trong nước và quốc tế. Đây là hoạt động còn nhiều mới mẻ đối với hoạt động kinh tế tại Việt Nam nói chung và hoạt động kinh doanh của chi nhánh nói riêng. Hiện nay, chi nhánh vẫn chưa có bộ phận tiếp thị phục vụ cho công tác Marketing, điều này phần nào hạn chế công tác Marketing của chi nhánh trong thời gian qua. Vì vậy, kế hoạch trong thời gian tới chi nhánh sẽ hướng tới thành lập một phòng chuyên trách phục vụ cho hoạt động Marketing, để từ đó nâng cao uy tín và thương hiệu của chi nhánh.

❖ **Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng**

Bước vào thế kỉ 21, mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng tại Việt Nam càng phát triển và đối thủ ngày càng đa dạng. Về phía khách hàng, họ đến với ngân hàng không chỉ đơn thuần cần một chỗ để cất giữ giá trị và kiếm lời mà họ mong muốn một chất lượng dịch vụ cao. Chất lượng dịch vụ là sự tổng hợp của các yếu tố:

- Nhân viên chuyên nghiệp
- Công nghệ hiện đại
- Quy trình nhanh gọn
- Khung cảnh giao dịch ấn tượng
- Sản phẩm trọn gói

Nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng dịch vụ Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng không ngừng cung cấp cho khách hàng các dịch vụ ngân hàng với loại hình tinh xảo hơn, chất lượng dịch vụ cao hơn trên nền phong cách và kĩ năng đạt tiêu chuẩn. Ngoài việc đưa ra các loại hình dịch vụ đa dạng, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng kể cả khách hàng khó tính

nhất, ngân hàng phải hoàn thiện, phục vụ tốt nhất các dịch vụ hiện có. Nâng cao chất lượng dịch vụ chính là biện pháp tốt nhất để thực hiện phương châm, chiến lược của Ngân hàng TMCP Sài Gòn.

Thực hiện văn minh thương mại, tăng cường chất lượng phục vụ khách hàng. Thành lập các tổ tư vấn, phục vụ khách hàng về các lĩnh vực tài chính ngân hàng, để từ đó tuyên truyền cho mọi người hiểu được các lợi ích và tiện dụng của việc thanh toán không dùng tiền mặt. Và cũng thông qua đó sẽ thu hẹp được khoảng cách giữa khách hàng và chi nhánh, tạo điều kiện cho công tác huy động vốn được hiệu quả hơn. Đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đối với đội ngũ cán bộ ngân hàng.

Trong xu thế phát triển, máy móc sẽ thay thế con người. Tuy nhiên trong bất kì hoàn cảnh nào, những nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp là không thể thay thế. Nhận thức được tầm quan trọng của yếu tố con người trong quá trình phát triển SCB đã tổ chức nhiều khóa học, các lớp bồi dưỡng về nghiệp vụ... Bước sang năm 2014, các hoạt động này cần được đẩy mạnh hơn nữa. Một trong những yếu tố làm tăng tính cạnh tranh và tạo nên sự phát triển vượt bậc giữa các ngân hàng là có một đội ngũ nhân viên làm việc có chất lượng cao. Đó là các nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp mà SCB đang hướng tới:

- **Đào tạo nâng cao:** Nhằm bổ túc kiến thức thị trường, các lĩnh vực khoa học kinh tế - xã hội, phương pháp nghiên cứu, phân tích tài chính các dự án, hoạt động kinh doanh của ngành kinh tế liên quan từ đó nhằm nâng cao tầm nhận thức để có thể hoạch định chiến lược kinh doanh trong từng thời kì. Trình độ của cán bộ cần phải toàn diện, bao gồm cả trình độ nghiệp vụ ngân hàng, trình độ ngoại ngữ, vi tính...

- **Đào tạo chuyên sâu về công nghệ, nghiệp vụ ngân hàng** để mỗi cán bộ theo những nghiệp vụ khác nhau giỏi về chuyên môn, kỹ năng tác nghiệp.

- **Trang bị thêm kiến thức, lý luận Marketing cho các nhân viên** tạo điều kiện cho họ trở thành mắt xích trong thu thập thông tin, xử lý thông tin kịp thời góp phần đáp ứng nhu cầu của khách hàng và nâng cao kỹ năng giao tiếp, tuyên truyền các sản phẩm ngân hàng. Ứng dụng kiến thức này vào các hoạt động kinh doanh là việc hết sức quan trọng đặc biệt là thị trường đối với cá nhân riêng lẻ, các tổ chức kinh tế vì yêu cầu của khách hàng này là rất đa dạng. Vì vậy cần phải phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khách hàng, đặc điểm ra quyết

định của khách hàng khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng từ đó có phương pháp tiếp cận, thuyết phục hiệu quả.

❖ Chính sách cạnh tranh huy động vốn năng động hiệu quả

Cạnh tranh là quy luật của nền kinh tế thị trường. Ngân hàng muốn tồn tại và phát triển, không có cách nào khác hơn là phải nâng cao sức cạnh tranh của mình bằng cách thiết lập một chính sách cạnh tranh năng động và hiệu quả. Nội dung chính của chính sách cạnh tranh bao gồm:

- Tổ chức nghiên cứu đối thủ cạnh tranh (các NHTM quốc doanh, Ngân hàng TMCP). Đây là công việc quan trọng để chiến lược cạnh tranh có hiệu quả của các Ngân hàng thương mại. Việc nghiên cứu đòi hỏi chi nhánh định kì hàng quý phải có báo cáo so sánh sản phẩm, giá cả (lãi suất), các hoạt động quảng cáo, mạng lưới ngân hàng... của SCB với các ngân hàng cùng địa bàn. Trên cơ sở tổng hợp báo cáo, chi nhánh phân tích, xác định những điểm mạnh, điểm yếu của sản phẩm huy động vốn hiện hữu từ đó làm căn cứ cho việc cải thiện, phát triển sản phẩm, dịch vụ huy động vốn trên địa bàn.

- Phải tạo được lòng tin cao độ đối với khách hàng: lòng tin được tạo bởi hình ảnh bên trong, đó là: số lượng, chất lượng của sản phẩm dịch vụ cung ứng, trình độ và khả năng giao tiếp của đội ngũ nhân viên, trang bị kỹ thuật công nghệ, vốn tự có và khả năng tài chính, đặc biệt là hiệu quả và an toàn tiền gửi... và hình ảnh bên trong của ngân hàng, đó là địa điểm, trụ sở, biểu tượng của SCB. Khi đã có lòng tin với ngân hàng, đặc biệt là những khách hàng mới giao dịch tại ngân hàng thì khách hàng sẽ trung thành với các sản phẩm, dịch vụ của SCB dù phí có thể cao hơn các ngân hàng khác.

- Phải tạo được sự khác biệt của ngân hàng nhất là trong thời điểm hiện nay có tới hàng chục ngân hàng khác nhau trên thành phố Hải Phòng. Chi nhánh phải tạo ra những đặc điểm – hình ảnh riêng biệt với các ngân hàng khác trên địa bàn nhưng vẫn phải thống nhất về chính sách, hình ảnh chung của SCB. Đó là sự khác biệt về sản phẩm, dịch vụ của SCB cung ứng ra thị trường, kênh phân phối, hoạt động quảng cáo khuyến khích trưng, giao tiếp ...

- Đổi mới phong cách giao dịch: đổi mới phong cách giao tiếp, đề cao văn hóa kinh doanh là yêu cầu cấp bách đối với toàn thể cán bộ công nhân viên của chi nhánh. Các nhân viên giao dịch phải luôn giữ được phong cách thân thiết, tận tình, chu đáo, cởi mở... tạo lòng tin cho khách hàng gửi tiền. Thực hiện đoàn

kết nội bộ, xử lý nghiêm minh những trường hợp gây ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu của SCB. Xây dựng chính sách động viên, khuyến khích cán bộ công nhân viên có các thành tích trong việc thu hút khách hàng và tăng số dư tiền gửi.

❖ Chính sách khách hàng

Xây dựng một chính sách huy động vốn của khách hàng thống nhất là vô cùng cấp thiết. Chính sách khách hàng cần bao gồm cả chính sách phát triển các dịch vụ hỗ trợ (phí dịch vụ chuyển tiền, phí mua bán ngoại tệ, lãi suất tiền vay...) nhằm lôi kéo khách hàng hiện hữu, tiềm năng sử dụng các sản phẩm huy động vốn của SCB.

Chi nhánh cần thành lập một phòng chuyên trách về huy động vốn của khách hàng. Phòng này có nhiệm vụ như báo cáo, phân tích, tập hợp hệ thống thông tin về tình hình huy động vốn của khách hàng, xây dựng và triển khai các chính sách khách hàng...

Để làm tốt nhiệm vụ này, nhân viên tín dụng cần phải tiến hành một số hoạt động sau:

- Thu thập thông tin chứng cứ liên quan đến việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

- Kiểm tra thực tế nơi sử dụng vốn, đánh giá tiến độ thực hiện phương án, dự án.

- Đối chiếu với mục đích vay vốn ghi trong hợp đồng tín dụng

- Kiểm tra, phân tích tình hình thực hiện hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và đảm bảo tín dụng của khách hàng.

- Ngân hàng phải thường xuyên thống kê các khế ước đã đến hạn, có kế hoạch đôn đốc trả nợ đối với các khách hàng có nợ quá hạn trên tinh thần giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau. Bằng các mối quan hệ của mình, ngân hàng có thể hỗ trợ khách hàng tiêu thụ sản phẩm của họ trong trường hợp sản phẩm có chất lượng còn thấp, bị giảm giá do cung lớn hơn cầu...làm được điều này, ngân hàng không những thu hồi được vốn cho vay, giảm rủi ro ở mức thấp nhất mà còn giúp doanh nghiệp không bị phá sản.

- Ngân hàng cần phối hợp chặt chẽ với cơ quan chính quyền để quản lý tài sản thế chấp, thường xuyên trao đổi thông tin với trung tâm cung cấp thông tin

về rủi ro tín dụng ngân hàng. Sau khi cấp phát tiền vay, ngân hàng làm bản thông báo cho công an, viện kiểm soát... biết những tài sản đã thế chấp. Cơ quan pháp luật sẽ không xác nhận bất cứ trường hợp nào do chủ tài sản đề nghị chuyển nhượng, cho thuê, hoặc để thế chấp ngân hàng khác.

❖ **Đầu tư hoàn thiện và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng**

Một biện pháp quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn chính là đầu tư, hoàn thiện và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Đổi mới công nghệ ngân hàng suy cho cùng chính là tin học hóa hoạt động ngân hàng. Hay nói cách khác, tin học hóa các nghiệp vụ ngân hàng, mở rộng dịch vụ trên nền công nghệ mới gắn liền với việc thay đổi cơ chế pháp lý phù hợp với đổi mới công nghệ ngân hàng.

Trong những năm gần đây, việc áp dụng công nghệ vào các lĩnh vực kinh doanh khá được ưa chuộng, bằng những ưu điểm vượt bậc của công nghệ đã mở ra một kỷ nguyên ngập tràn công nghệ số. Chính vì vậy, việc ngân hàng nhà nước cũng như các ngân hàng thương mại áp dụng công nghệ là một điều tất yếu. Công nghệ ngân hàng không chỉ bao gồm là những máy móc đơn thuần, thẻ thanh toán, máy rút tiền tự động mà còn là cơ chế thanh toán trong nội bộ ngân hàng hay sử dụng tin học để quản lý các mặt nghiệp vụ trong đó có quản lý kế toán và thanh toán.

Là một Ngân hàng thương mại cổ phần SCB – Chi nhánh Hồng Bàng cần phải hoàn toàn chủ động trong hoạt động kinh doanh, lượng vốn đầu tư để đổi mới công nghệ còn hạn hẹp. Vì vậy, ngân hàng cần phải nghiên cứu đổi mới công nghệ, đồng thời lựa chọn giải pháp công nghệ phù hợp với điều kiện và khả năng của ngân hàng. Trước mắt hiện nay, công nghệ ưu tiên là công nghệ thanh toán không dùng tiền mặt nhằm làm tăng vòng quay vốn, tiết kiệm tiền mặt trong lưu thông.

3.3 Kiến nghị thực hiện các giải pháp

3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

❖ **Chính sách lãi suất**

Lãi suất là một công cụ quan trọng để ngân hàng huy động vốn hiện có trong dân cư, doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng... Chính sách lãi suất chỉ phát

huy hiệu lực đối với việc huy động vốn trong điều kiện kinh tế ổn định, giá cả ít biến động.

Sử dụng chính sách lãi suất hợp lý sẽ thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn trong xã hội, kích thích các tổ chức kinh tế sử dụng nguồn vốn có hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính sách lãi suất phải được xây dựng dựa trên cơ sở kế hoạch và thực tiễn phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế xã hội của từng thời kì.

❖ Chính sách tỷ giá

Khi tỉ giá biến động nhanh thì mặc dù lãi suất ngoại tệ có hạ xuống và lãi suất nội tệ đang ở mức khá cao thì nguồn huy động VNĐ cũng không tăng trưởng đáng kể. Trong điều kiện đó, doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn lại chuộng nội tệ hơn. Điều này gây áp lực lớn trên thị trường và làm cho việc khan hiếm nội tệ thêm căng thẳng. Cũng do tỷ giá biến động nhanh khiến cho ngân hàng tối đa hóa trạng thái ngoại hối của mình. Và cũng như vậy các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân dè dặt trong việc chuyển đổi ngoại tệ của họ thành nội tệ. Do đó sẽ gây khó khăn cho các Ngân hàng thương mại khi huy động bằng nội tệ trừ khi Chính phủ có chính sách bình ổn tỉ giá. Nếu tỉ giá ổn định thì các ngân hàng thương mại sẽ huy động được nhiều nội tệ mà không phải tăng lãi suất.

❖ Hoàn thiện và phát triển thị trường vốn

Trong điều kiện chuyển từ nền kinh tế tập trung sang cơ chế thị trường có điều tiết vĩ mô, việc hình thành và phát triển thị trường vốn có ý nghĩa rất lớn đối với các Ngân hàng thương mại hiện nay. Sự hình thành và phát triển của thị trường vốn là yếu tố thúc đẩy sự phát triển của thị trường hàng hóa.

Nền kinh tế nước ta đã có những chuyển biến tích cực, tăng trưởng ngày càng cao đòi hỏi nhu cầu vốn ngày càng tăng nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá.

❖ Thực hiện có hiệu quả công tác thanh tra, kiểm tra

Ngân hàng Nhà nước phải thực hiện tốt chính sách quản lý nhà nước, tăng cường các hoạt động thanh tra, kiểm tra, kiểm soát, chấn chỉnh, xử lý kịp thời

những sai phạm làm thất thoát nguồn vốn của Nhà nước, của nhân dân, đưa hệ thống các tổ chức tín dụng đi vào nền nếp và có hiệu quả, không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng

Ngân hàng cần thường xuyên theo dõi và kiểm tra công tác hạch toán và chứng từ hạch toán, hoạt động huy động vốn của các quỹ tiết kiệm. Định kì hàng tháng có thống kê sai sót cần chỉnh sửa đối với các hoạt động nghiệp vụ, báo cáo lãnh đạo để kịp thời chỉnh sửa.

Thứ nhất, cần có những biện pháp đồng bộ đối với hệ thống ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động kế toán. Bộ phận tin học ở SCB cần tiếp nhận những đề đạt từ bộ phận tin học của các chi nhánh, nghiên cứu, xử lý, giải quyết những bất cập và triển khai những phần mềm kế toán mới, phù hợp hơn với các hoạt động tác nghiệp hàng ngày. Sự phối hợp đồng bộ trên toàn hệ thống sẽ phát huy được hiệu quả tối đa của việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Thứ hai, hoạt động kiểm toán nội bộ cũng cần phát huy chức năng và vai trò của nó trong tất cả các hoạt động của ngân hàng, trong đó có hoạt động huy động vốn. Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cần tăng cường tính độc lập của bộ phận kiểm toán nội bộ nhằm giúp cho hoạt động kiểm toán này đạt được hiệu quả như mong muốn, thực sự là cánh tay đắc lực của Ban giám đốc ngân hàng.

Thứ ba, vấn đề cán bộ kế toán huy động vốn cần được chú ý hơn nữa. Đây là bộ phận trực tiếp tiếp xúc với khách hàng. Vì vậy, thái độ phục vụ cũng như trình độ nghiệp vụ của bộ phận này có tính chất quyết định quan trọng trong việc thu hút khách hàng. Cần có kế hoạch đào tạo về nghiệp vụ kế toán, tin học cũng như quản trị.

KẾT LUẬN

Trong thời kì hội nhập, nền kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển biến lớn, cả cơ hội lẫn thách thức. Cùng với những chuyển biến đó nó đòi hỏi phải có những khoản vốn đầu tư rất lớn phục vụ cho công cuộc cải tổ, đổi mới phát triển đất nước. Đến lúc này khâu then chốt cuối cùng thuộc về ngành ngân hàng. Với chức năng đầu mối tài chính cho nền kinh tế ngành ngân hàng phải tự khẳng định vai trò và nhiệm vụ của mình. Để tạo vị thế của mình các Ngân hàng thương mại không ngừng nâng cao khả năng thu hút nguồn vốn nhân rồi trong dân cư để đầu tư, phát triển sản xuất. Nguồn vốn huy động có vai trò rất lớn trong hoạt động của ngân hàng đặc biệt trong nền kinh tế thị trường. Từ đó đòi hỏi ngành ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng nói riêng phải tiếp tục đổi mới mạnh mẽ, toàn diện và triệt để các mặt của hoạt động huy động vốn.

Qua phân tích và đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng cho thấy trong thời gian qua hệ thống mạng lưới huy động vốn của chi nhánh ngày càng được củng cố và mở rộng, chi nhánh đã từng bước đa dạng hóa các hình thức huy động vốn về thời hạn và mức lãi suất tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh. Tuy nhiên, do những năm gần đây tình hình kinh tế khó khăn nên chi nhánh còn chưa thu hút được nhiều nguồn vốn huy động trung và dài hạn

Công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng có vai trò rất quan trọng không chỉ trong hoạt động của bản thân ngân hàng mà còn trong phạm vi một nền kinh tế. Chính vì vậy, việc mở rộng và nâng cao hiệu quả của công tác này trong nội bộ hệ thống Ngân hàng thương mại nói riêng và hệ thống tín dụng nói chung rất được chú trọng. Do đó bài làm của em đi vào phân tích, xem xét, đánh giá đồng thời đưa ra một số kiến nghị và biện pháp nhằm mở rộng công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng. Do thực tế phong phú, đa dạng trong kinh doanh và do thời gian thực tập cũng như trình độ của bản thân còn hạn chế nên bài làm không tránh được những thiếu sót về nội dung. Em hi vọng với việc nghiên cứu thực trạng, từ đó đưa ra các giải pháp có thể góp một phần nào đó vào việc tìm ra một hướng đi đúng đắn cho hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng.

DANH MỤC SƠ ĐỒ VÀ BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1: Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng	34
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 – 2012	41
Bảng 2.1: Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời	44
Bảng 2.2: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh	46
Bảng 2.3 Biến động vốn huy động năm 2010 – 2013.....	47
Bảng 2.4: Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền tệ	48
Biểu đồ 1: Sự biến động cơ cấu huy động vốn theo loại tiền tệ	49
Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn theo kì hạn huy động	50
Bảng 2.6: Cơ cấu huy động vốn theo thành phần kinh tế	54
Bảng 2.7: Chi phí huy động vốn	57
Bảng 2.8: Hiệu suất sử dụng vốn	58
Bảng 2.9: Huy động vốn và cho vay ngắn hạn	59
Biểu đồ 2: Sự biến động giữa huy động vốn và cho vay ngắn hạn.....	59
Bảng 2.10: Huy động vốn và cho vay trung và dài hạn.....	60
Biểu đồ 3: Sự biến động giữa huy động vốn và cho vay trung và dài hạn	60

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Minh Hiền – Giáo trình Marketing Ngân hàng (Nhà xuất bản thống kê năm 2007)
2. TS. Nguyễn Minh Kiều – Giáo trình tiền tệ ngân hàng (Nhà xuất bản thống kê năm 2006)
3. PGS.TS Nguyễn Văn Tiến – Ngân hàng thương mại (Nhà xuất bản thống kê năm 2009)
4. Luật Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng năm 1997, 2013
5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng năm 2010 – 2013, Bảng cân đối kế toán
6. Sổ tay huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Hồng Bàng
7. www.scb.com.vn
8. www.tailieu.vn
9. www.luanvan.net.vn