

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 : Nguyễn Hà Ngân

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2013

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NGÂN
HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG
THÔN THỊ XÃ QUẢNG YÊN**

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

Sinh viên : Nguyễn Hà Ngân

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Hà Ngân

Mã SV: 1354040018

Lớp: QT1301T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn
tại Chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông
thôn thị xã Quảng Yên

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 huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên
- Đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên

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

- Báo cáo tài chính của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên
- Một số tài liệu khác liên quan đến NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Chi nhánh NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Vũ Thị Lành

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.

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 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI MỞ ĐẦU

Hiện nay, xu hướng hội nhập và toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ, hoạt động của các tổ chức kinh tế, đặc biệt là lĩnh vực ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế đất nước và việc hạn chế những tổn thất do khủng hoảng mang lại. Đứng trước những cơ hội và thách thức của thời đại, để có thể tồn tại, phát triển và giữ vững thương hiệu của mình đòi hỏi mỗi ngân hàng phải thật sự am hiểu về thị trường tài chính, về nhu cầu của khách hàng cũng như có phương pháp tối ưu trong công tác huy động, sử dụng và cân đối nguồn vốn.

Huy động vốn là một nghiệp vụ truyền thống của ngân hàng. Từ khi có các ngân hàng ra đời thì nghiệp vụ huy động vốn đã gắn liền với các hoạt động của nó, trải qua quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng thì nghiệp vụ huy động vốn cũng được đổi mới cho phù hợp với sự phát triển của xã hội. Hiệu quả công tác huy động vốn được Ngân hàng quan tâm không chỉ vì nó là một nghiệp vụ truyền thống của ngân hàng mà còn vì nó là một trong những hoạt động chủ yếu, là cơ sở mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Do đó trong bất kỳ giai đoạn nào, nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn cũng là vấn đề được ngân hàng chú trọng.

NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên nằm trong hệ thống chi nhánh của Agribank tỉnh Quảng Ninh. Trong giai đoạn khó khăn của nền kinh tế đất nước cũng như khó khăn chung của ngành ngân hàng những năm gần đây, Ngân hàng đã không ngừng cố gắng vượt qua mọi thử thách, nỗ lực vươn lên để tồn tại và phát triển bền vững, đồng thời luôn xứng đáng là người bạn đồng hành với các doanh nghiệp, bà con nông dân, góp phần tích cực vào việc thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương.

Qua thời gian thực tập tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên em nhận thấy nguồn vốn huy động của Ngân hàng tuy tăng trưởng qua mỗi năm nhưng vẫn còn tồn tại một số hạn chế như tốc độ tăng trưởng vốn huy động đang có

xu hướng giảm, chưa có sự cân đối trong công tác huy động và sử dụng vốn... Vì vậy, em chọn đề tài khóa luận là **“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên”**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, kết cấu của khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận chung về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của NHTM.

Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự giúp đỡ hết mình của cô Vũ Thị Lành và tập thể cán bộ công nhân viên chi nhánh NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Thạc sỹ Vũ Thị Lành – người đã nhiệt tình hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo, các cô chú, anh chị nhân viên NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên đã nhiệt tình tiếp nhận, tạo điều kiện và cung cấp thông tin cũng như chia sẻ những kinh nghiệm thực tế quý báu cho em trong quá trình thực tập và thực hiện khóa luận.

Mặc dù đã cố gắng rất nhiều trong việc nghiên cứu, học hỏi để hoàn thành khóa luận song chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp quý báu của quý thầy cô, các cô chú, anh chị phòng Kế hoạch – kinh doanh, phòng Kế toán của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên và các bạn để bài viết hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Hà Ngân

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Viết tắt	Nguyên nghĩa
NHNo&PTNT	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
Agribank	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
TCTD	: Tổ chức tín dụng
VHD	: Vốn huy động
PGD	: Phòng giao dịch

DANH MỤC BẢNG, BIỂU VÀ SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên	31
Bảng 1: Kết quả huy động vốn giai đoạn 2010 – 2012.....	35
Bảng 2: Dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế giai đoạn 2010 – 2012	37
Bảng 3: Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn giai đoạn 2010 -2012.....	40
Bảng 4: Kết quả hoạt động dịch vụ giai đoạn 2010 – 2012.....	43
Bảng 5: Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010 – 2012.....	45
Bảng 6: Tình hình tăng trưởng vốn huy động giai đoạn 2010 – 2012.....	49
Bảng 7: Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành.....	52
Bảng 8: Cơ cấu tiền gửi giai đoạn 2010 – 2012.....	53
Bảng 9: Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn	58
Bảng 10: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền.....	62
Bảng 11: Chi phí trả lãi bình quân giai đoạn 2010 – 2012	64
Bảng 12: Chi phí huy động vốn trên tổng chi phí.....	65
Bảng 13: Sự cân đối giữa tổng vốn huy động và tổng dư nợ	67
Bảng 14: Huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn	68
Bảng 15: Huy động vốn và sử dụng vốn trung dài hạn	69
Biểu đồ 1: Dư nợ theo thành phần kinh tế	38
Biểu đồ 2: Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn.....	40
Biểu đồ 3: Kết quả hoạt động kinh doanh.....	45
Biểu đồ 4: Tốc độ tăng trưởng vốn huy động	49
Biểu đồ 5: Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành.....	52
Biểu đồ 6: Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn.....	59
Biểu đồ 7: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền.....	62

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU1

Chương I: Lý luận chung về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của NHTM. 3

 I. Tổng quan về NHTM..... 3

 1. Khái niệm..... 3

 2. Vai trò của NHTM..... 3

 2.1. NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế..... 3

 2.2. NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường 4

 2.3. NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế 5

 2.4. NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế trong điều kiện hội nhập..... 5

 3. Chức năng của NHTM..... 5

 3.1. Chức năng trung gian tín dụng..... 5

 3.2. Chức năng trung gian thanh toán..... 6

 3.3. Chức năng cung cấp dịch vụ ngân hàng 6

 3.4. Chức năng trung gian trong việc thực hiện các chính sách kinh tế quốc gia..... 7

 4. Các hoạt động chủ yếu của NHTM 7

 4.1. Hoạt động huy động vốn..... 7

 4.2. Hoạt động tín dụng 7

 4.3. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ..... 8

 4.4. Hoạt động khác..... 8

 II. Hoạt động huy động vốn của NHTM 9

 1. Khái niệm huy động vốn và hiệu quả huy động vốn 9

 2. Vai trò của hoạt động huy động vốn..... 10

 2.1. Đối với NHTM 10

 2.2. Đối với nền kinh tế..... 12

 2.3. Đối với khách hàng..... 12

 3. Các hình thức huy động vốn của NHTM..... 13

 3.1. Huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi 13

 3.1.1. Tiền gửi không kỳ hạn..... 13

 3.1.2. Tiền gửi có kỳ hạn..... 14

 3.1.3. Tiền gửi tiết kiệm 14

3.2.	<i>Huy động vốn bằng phát hành giấy tờ có giá</i>	15
3.3.	<i>Huy động vốn bằng hình thức đi vay.....</i>	16
3.4.	<i>Các hình thức huy động vốn khác</i>	17
4.	<i>Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động huy động vốn của NHTM.....</i>	17
4.1.	<i>Nhân tố khách quan</i>	17
4.1.1.	<i>Khách hàng.....</i>	17
4.1.2.	<i>Môi trường kinh tế.....</i>	18
4.1.3.	<i>Môi trường xã hội.....</i>	19
4.1.4.	<i>Môi trường pháp lý.....</i>	19
4.2.	<i>Nhân tố chủ quan.....</i>	20
4.2.1.	<i>Chính sách lãi suất của ngân hàng</i>	20
4.2.2.	<i>Chính sách Marketing của ngân hàng.....</i>	21
4.2.3.	<i>Mạng lưới và các hình thức huy động vốn của ngân hàng</i>	22
4.2.4.	<i>Thái độ phục vụ, trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng.....</i>	22
4.2.5.	<i>Uy tín, vị thế của ngân hàng.....</i>	23
4.2.6.	<i>Các yếu tố thuộc ngân hàng khác.....</i>	23
5.	<i>Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn của NHTM.....</i>	24
5.1.	<i>Chỉ tiêu định lượng.....</i>	24
5.2.	<i>Chỉ tiêu định tính</i>	26
Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.....		29
I.	<i>Khái quát về NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.....</i>	29
1.	<i>Quá trình hình thành và phát triển</i>	29
2.	<i>Cơ cấu tổ chức – Chức năng nhiệm vụ các bộ phận.....</i>	31
3.	<i>Đặc điểm kinh tế - xã hội địa bàn hoạt động của ngân hàng.....</i>	32
3.1.	<i>Đặc điểm tự nhiên.....</i>	32
3.2.	<i>Đặc điểm kinh tế - xã hội.....</i>	33
4.	<i>Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng trong thời gian qua ...</i>	34
4.1.	<i>Hoạt động huy động vốn.....</i>	34
4.2.	<i>Hoạt động tín dụng.....</i>	36
4.3.	<i>Hoạt động cung ứng dịch vụ ngân hàng.....</i>	42
4.4.	<i>Kết quả hoạt động kinh doanh.....</i>	44

II. Thực trạng huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.....	47
1. Chiến lược huy động vốn.....	47
2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động	48
3. Cơ cấu nguồn vốn huy động	51
3.1. Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành	51
3.2. Cơ cấu vốn huy động theo thời gian.....	57
3.3. Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền	61
4. Hiệu quả huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên.....	63
4.1. Chi phí huy động	63
4.2. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn.....	66
III. Đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên	70
1. Những kết quả đạt được	70
2. Những hạn chế và nguyên nhân.....	72
2.1. Những hạn chế.....	72
2.2. Nguyên nhân.....	73
Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên	76
I. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên	76
1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh	76
2. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn.....	77
3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên	78
3.1. Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn.....	78
3.2. Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả	82
3.3. Tiếp tục đầu tư hoàn thiện và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ.....	83
3.4. Gắn liền tăng trưởng huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.....	84
4. Một số kiến nghị.....	86
4.1. Kiến nghị đối với NHNN.....	86
4.2. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam.....	87

KẾT LUẬN	88
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	89

Chương I: Lý luận chung về huy động vốn và hiệu quả huy động vốn của NHTM.

I. Tổng quan về NHTM

1. Khái niệm

NHTM đã hình thành, tồn tại và phát triển gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hoá. Sự phát triển của hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao của nó – kinh tế thị trường – thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được.

Theo điều 4, mục 3 Luật các tổ chức tín dụng 2010 quy định “ *NHTM là loại hình Ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận*”.

Theo Luật Ngân hàng nhà nước, hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ thanh toán.

Như vậy NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này mà các nguồn tiền vốn nhàn rỗi sẽ được huy động, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để có thể cho vay phát triển kinh tế.

2. Vai trò của NHTM

2.1. NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

Vốn là một nhân tố rất quan trọng của nền kinh tế. Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy tiết kiệm của mọi cá nhân, doanh nghiệp và Nhà nước trong nền kinh tế. Như vậy, nguồn vốn muốn tăng thì phải tăng thu nhập quốc dân

và có mức chi tiêu hợp lý. Tăng thu nhập quốc dân đồng nghĩa với việc mở rộng quy mô về cả chiều rộng lẫn chiều sâu của sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tuy nhiên, muốn đẩy mạnh sự tăng trưởng và phát triển của các ngành trong nền kinh tế thì nhu cầu phải có một lượng vốn lớn và tăng trưởng liên tục. Từ đó cho ta thấy được mối quan hệ giữa nguồn vốn và tăng trưởng kinh tế, thấy được tầm quan trọng của vốn đối với việc thực hiện các chính sách kinh tế quốc gia. Như vậy, NHTM với vai trò của một trung gian tài chính có nhiệm vụ luân chuyển và phân phối vốn một cách hợp lý trong nền kinh tế, đứng ra huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các cá nhân, tổ chức, thành phần kinh tế tạo thành quỹ tài chính và thông qua nghiệp vụ tín dụng, NHTM cung ứng vốn cho nền kinh tế, đáp ứng kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ có những hoạt động của hệ thống NHTM, đặc biệt là hoạt động tín dụng mà các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có điều kiện cải thiện và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, góp phần phát triển nền kinh tế đất nước.

2.2. NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường

Nền kinh tế thị trường là nền kinh tế trong quá trình vận động chịu tác động rất nhiều của quy luật kinh tế khách quan. Các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thì không thể nằm ngoài những quy luật khách quan đó. Trong thực tế các doanh nghiệp muốn huy động được một nguồn vốn đủ lớn và tập trung để thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình chính là nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của thị trường, tăng cường khả năng cạnh tranh, nâng cao uy tín và vị thế của doanh nghiệp. Mặt khác các nguồn cung cấp vốn trong nền kinh tế lại chủ yếu là các cá nhân có nguồn vốn nhỏ lẻ và các tổ chức có nguồn vốn nhàn rỗi lớn hơn nhưng không muốn cho vay vì rủi ro không được bảo đảm. Do vậy ngân hàng đã làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường vốn. Mặt khác nhờ có vốn đi vay (mà chủ yếu là của ngân hàng) các doanh nghiệp đã có điều kiện nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ cấu quản lý kinh tế,

cải tiến máy móc trang thiết bị, đáp ứng nhanh nhất nhu cầu thị trường về phương diện giá cả, khối lượng, chất lượng, chủng loại mà còn phải thoả mãn trên phương diện thời gian, tìm tòi sử dụng các nguyên vật liệu mới mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp để tiếp cận với thị trường.

2.3. NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, hoạt động của NHTM nếu có hiệu quả, sẽ thực sự trở thành công cụ hữu hiệu để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Thông qua các hoạt động tín dụng, thanh toán và nghiệp vụ tạo tiền giữa các NHTM trong hệ thống các NHTM đã góp phần mở rộng hay thu hẹp lượng tiền trong lưu thông. Mặt khác, bằng việc cấp các khoản tín dụng cho nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp phân chia các nguồn vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả, giúp Nhà nước thực thi vai trò điều tiết vĩ mô cho toàn bộ nền kinh tế.

2.4. NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế trong điều kiện hội nhập

Xu thế chung hiện nay là toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế và phát triển. Sự phát triển của các quốc gia không thể tách rời, mà luôn phải có sự giao lưu hợp tác, giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau. Xu thế này đã khiến các quốc gia tuy cách xa nhau về mặt địa lý, không gian nhưng vẫn có những mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với nhau. Đó là xu thế của nền kinh tế thị trường, của sự phát triển toàn cầu và của nền kinh tế sản xuất hàng hóa. NHTM với các hoạt động nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ khác đã góp phần thúc đẩy ngoại thương mở rộng. Cũng thông qua các hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại tệ, quan hệ tín dụng...với ngân hàng nước ngoài, hệ thống ngân hàng đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự phát triển của nền tài chính quốc tế và thúc đẩy quan hệ kinh tế toàn cầu phát triển.

3. Chức năng của NHTM

3.1. Chức năng trung gian tín dụng

Đây là chức năng cơ bản và quan trọng nhất của NHTM, nó không những cho thấy bản chất của NHTM mà còn cho thấy nhiệm vụ chính yếu của NHTM. Với chức năng trung gian tín dụng, NHTM đóng vai trò là người trung gian đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế (bao gồm tiền tiết kiệm của các tầng lớp dân cư, vốn bằng tiền của các đơn vị tổ chức, kinh tế...) biến nó thành nguồn vốn tín dụng để cho vay (cấp tín dụng) đáp ứng các nhu cầu vốn kinh doanh và vốn đầu tư cho các ngành kinh tế và nhu cầu vốn tiêu dùng của xã hội.

3.2. Chức năng trung gian thanh toán

Chức năng này cho thấy tính chất “đặc biệt” trong hoạt động của NHTM. NHTM đứng ra làm trung gian để thực hiện các khoản giao dịch thanh toán giữa các khách hàng, giữa người mua và người bán... để hoàn tất các quan hệ kinh tế thương mại của nền kinh tế thị trường. Cụ thể:

- NHTM mở tài khoản tiền gửi giao dịch cho các tổ chức và cá nhân.
- Quản lý và cung cấp các phương tiện thanh toán cho khách hàng.
- Tổ chức và kiểm soát quy trình thanh toán giữa các khách hàng.

Thực hiện chức năng trung gian thanh toán, NHTM trở thành người thủ quỹ và là trung tâm thanh toán của xã hội; góp phần giảm bớt khối lượng tiền mặt lưu hành; tiết kiệm chi phí xã hội trong thanh toán; đẩy nhanh tốc độ tiền – hàng, thúc đẩy kinh tế trong nước cũng như các quan hệ kinh tế thương mại và tài chính tín dụng quốc tế phát triển.

3.3. Chức năng cung cấp dịch vụ ngân hàng

Cung cấp các dịch vụ ngân hàng không những cho phép NHTM thực hiện tốt yêu cầu của khách hàng mà còn hỗ trợ tích cực để NHTM thực hiện tốt hơn chức năng thứ nhất và thứ hai của mình.

- Dịch vụ ngân quỹ và chuyển tiền nhanh quốc nội.
- Dịch vụ kiều hối và chuyển tiền nhanh quốc tế.

- Dịch vụ ủy thác (bảo quản, thu hộ, chi hộ, mua bán hộ...).
- Dịch vụ tư vấn đầu tư, cung cấp thông tin tài chính
- Dịch vụ ngân hàng điện tử (E-Banking)....

3.4. Chức năng trung gian trong việc thực hiện các chính sách kinh tế quốc gia

- Thông qua công cụ lãi suất tiền gửi và tín dụng, dự trữ bắt buộc...NHTM là chủ thể quan trọng trong việc thực hiện các chính sách tiền tệ của NHNN.
- Hoạt động của NHTM góp phần mở rộng sản xuất, tạo công ăn việc làm và thực hiện các chính sách kinh tế quốc gia.

4. Các hoạt động chủ yếu của NHTM

4.1. Hoạt động huy động vốn

Nghiệp vụ huy động nguồn vốn là hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, NHTM được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế. Các hình thức huy động vốn:

- Nhận tiền gửi: Nhận tiền gửi là hình thức huy động vốn chủ yếu của các NHTM, bao gồm:
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức.
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn của các cá nhân.
 - + Nhận tiền gửi có kỳ hạn của các cá nhân, tổ chức đoàn thể xã hội.
 - + Nhận tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác.
- Phát hành giấy tờ có giá: NHTM được quyền phát hành giấy tờ có giá trị (kỳ phiếu Ngân hàng, trái phiếu Ngân hàng...) để huy động vốn có kỳ hạn và có mục đích sử dụng.
- Các hình thức huy động vốn khác: vay vốn ở các NHTM khác, vay vốn tại NHNN...

4.2. Hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động cơ bản, có ý nghĩa lớn đối với nền kinh tế xã hội, vì thông qua hoạt động này mà hệ thống NHTM cung cấp một khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế. Hoạt động tín dụng của NHTM gồm có:

- Cho vay: ngắn hạn, trung hạn, dài hạn...
- Chiết khấu chứng từ có giá (cho vay gián tiếp)
- Cho thuê tài chính
- Bảo lãnh Ngân hàng (tín dụng bằng chữ ký)
- Các hình thức khác (thấu chi, trả góp...)

4.3. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

Đây là hoạt động quan trọng và có tính đặc thù của NHTM, nhờ hoạt động này mà các giao dịch thanh toán của toàn bộ nền kinh tế được thực hiện thông suốt và thuận lợi, đồng thời, qua hoạt động này mà góp phần làm giảm lượng tiền mặt lưu hành trong nền kinh tế. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ NHTM gồm:

- Mở tài khoản giao dịch cho các khách hàng là pháp nhân hoặc thể nhân trong và ngoài nước.
- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng.
- Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước và Quốc tế
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác.
- Thực hiện các dịch vụ ngân quỹ (thu phát tiền mặt, kiểm đếm, phân loại, bảo quản, vận chuyển tiền mặt...)
- Tham gia hệ thống thanh toán bù trừ trong nước và hệ thống thanh toán Quốc tế khi được phép.

4.4. Hoạt động khác

Ngoài 3 hoạt động nói trên, các NHTM còn được thực hiện các hoạt động khác, phù hợp với chức năng nghiệp vụ của mình đồng thời không bị luật pháp nghiêm cấm, các hoạt động này bao gồm:

- Góp vốn, mua cổ phần:
 - + Góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp.
 - + Góp vốn, mua cổ phần các tổ chức tín dụng khác.
- Thực hiện việc mua bán chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ.
- Kinh doanh ngoại hối và vàng.
- Kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm.
- Thực hiện các nghiệp vụ ủy thác và đại lý.
- Cung ứng các dịch vụ bảo quản, cầm đồ, cho thuê tủ két sắt.
- Cung ứng dịch vụ tư vấn tài chính tiền tệ...và các dịch vụ khác có liên quan.

II. Hoạt động huy động vốn của NHTM

1. Khái niệm huy động vốn và hiệu quả huy động vốn

Huy động vốn là nghiệp vụ tiếp nhận nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ các tổ chức và cá nhân bằng nhiều hình thức khác nhau để hình thành nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng.

Vốn huy động là tài sản bằng tiền của các tổ chức và cá nhân mà ngân hàng đang tạm thời quản lý và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả kịp thời, đầy đủ khi khách hàng yêu cầu, vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các NHTM đang phải đối mặt với các cuộc cạnh tranh khốc liệt. Bất kỳ 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. Hoạt động huy động vốn được đánh giá là hiệu quả khi:

- Nguồn vốn huy động phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng để đảm bảo có khả năng đáp ứng cho hoạt động sử dụng vốn của ngân

hàng. Tức là vốn huy động phải có sự tăng trưởng ổn định về số lượng, có thể thỏa mãn các nhu cầu tín dụng, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng.

- Nguồn vốn huy động phải đảm bảo cơ cấu hợp lý, đó chính là tính cân đối theo nhu cầu giữa vốn ngắn hạn và vốn trung, dài hạn; giữa huy động từ dân cư và huy động từ các tổ chức kinh tế... một cơ cấu vốn hợp lý phải là một cơ cấu đáp ứng tối đa nhu cầu sử dụng và không có tình trạng bất hợp lý, dư thừa hay thiếu vốn.

- Nguồn vốn huy động phải đảm bảo tối thiểu hóa chi phí.
- Quản lý tốt các rủi ro liên quan đến hoạt động huy động vốn.

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.

2. Vai trò của hoạt động huy động vốn

2.1. Đối với NHTM

❖ Tạo nguồn vốn chủ lực cho hoạt động kinh doanh. Không có nghiệp vụ huy động vốn, NHTM sẽ không đủ nguồn vốn tài trợ cho các hoạt động của mình và không thể tiến hành kinh doanh vì:

- *Vốn là cơ sở để NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình*

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hoạt động kinh doanh thì đều cần phải có vốn, vì vốn phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh. Riêng đối với ngân hàng vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là cơ sở để NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình, vốn trực tiếp quyết định tới quy mô hoạt động kinh doanh của NHTM. Có thể nói vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng trong đó huy động vốn đóng vai trò quyết định. Những ngân hàng nào có nguồn vốn dồi dào, ổn định sẽ có thế mạnh trong kinh doanh, có thể hoàn toàn tự quyết định trong hoạt động kinh doanh, không phụ thuộc vào ai và ngược lại

những ngân hàng nào có ít vốn cũng đồng nghĩa với việc gặp nhiều khó khăn khi tiến hành kinh doanh.

- *Vốn quyết định quy mô hoạt động và khả năng mở rộng kinh doanh của ngân hàng.*

Thực tế đã chứng minh, những ngân hàng có vốn lớn thường có khoản mục đầu tư và cho vay lớn, đa dạng và có phạm vi rộng hơn nhiều so với những ngân hàng có quy mô vốn nhỏ. Thật vậy, trong khi các NHTM lớn có thể cho vay tại thị trường trong nước, thậm chí là cả thị trường quốc tế thì các NHTM nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, thường là thị trường khu vực, thị trường địa phương. Hơn nữa, do lượng vốn hạn hẹp nên các NHTM nhỏ sẽ không phản ứng nhanh nhạy trước những biến động về lãi suất thị trường, từ đó tác động đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

Khi khả năng vốn của NHTM dồi dào thì chắc chắn ngân hàng sẽ mở rộng và đáp ứng nhu cầu vay vốn, có điều kiện mở rộng thị trường tín dụng, tăng đều khả năng thanh toán và dịch vụ ngân hàng.

- *Vốn đảm bảo khả năng thanh toán và uy tín của ngân hàng trên thị trường.*

Trong hoạt động ngân hàng, uy tín có thể nói là yếu tố quan trọng, quyết định trực tiếp đến sự sống còn của ngân hàng, uy tín của ngân hàng trong kinh doanh được thể hiện trước hết ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng ở mức tối ưu nhất.

Các ngân hàng có nguồn vốn lớn thì dự trữ thực tế cao, do đó sẽ đảm bảo khả năng thanh toán các khoản vay không đúng dự kiến. Mặt khác tiềm năng vốn lớn của ngân hàng sẽ có điều kiện đa dạng hóa hoạt động kinh doanh có lợi cho ngân hàng, nắm giữ các tài sản chính bổ sung vào dự trữ thanh toán cho ngân hàng. Từ đó hạn chế được rủi ro trong kinh doanh, hoạt động ngân hàng sẽ an toàn hơn. Uy tín của ngân hàng cũng được nâng cao,

tạo điều kiện cho ngân hàng có thể huy động và sử dụng vốn tốt nhất. Hay nói cách khác, khả năng thanh toán của ngân hàng tỷ lệ thuận với lượng vốn và uy tín của ngân hàng.

- *Vốn quyết định đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng.*

Khả năng thu hút vốn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế xét cả về quy mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian, thời hạn cho vay thậm chí quyết định cả mức cho vay phù hợp với khách hàng.

Ngân hàng có nguồn vốn càng lớn càng có ưu thế cạnh tranh về lãi suất: lãi suất tiền gửi cao hơn, lãi suất cho vay thấp hơn so với các ngân hàng khác nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận do chi phí trên một đơn vị gửi tiền thấp.

Tất cả những điều này sẽ giúp cho ngân hàng thu hút được ngày càng nhiều khách hàng, doanh số tăng lên nhanh và ngân hàng sẽ thuận lợi hơn trong kinh doanh. Hơn nữa vốn của ngân hàng lớn sẽ giúp cho ngân hàng có đủ khả năng tài chính để chủ động đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh, không chỉ cho vay đơn thuần mà mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết, kinh doanh dịch vụ thuê mua, mua bán nợ, kinh doanh chứng khoán và các hình thức kinh doanh này sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh, thu lợi nhuận cao nhất, đạt mục tiêu an sinh lợi và tạo thêm nguồn vốn cho ngân hàng đồng thời tăng sức cạnh tranh cho ngân hàng trên thị trường.

❖ Thông qua nghiệp vụ huy động vốn, NHTM có thể đo lường được uy tín cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Từ đó NHTM có biện pháp không ngừng hoàn thiện hoạt động huy động vốn để giữ vững và mở rộng quan hệ với khách hàng.

2.2. Đối với nền kinh tế

Vốn huy động còn có ý nghĩa to lớn với nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vì nó đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục và để mở rộng quy mô sản xuất. NHTM thông qua

hoạt động huy động vốn đã biến vốn nhàn rỗi không hoạt động thành vốn hoạt động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

2.3. Đối với khách hàng

Khách hàng là người gửi tiền, thông qua công tác huy động vốn, các tổ chức kinh tế cũng như người dân sẽ thu được lợi ích từ khoản vốn tạm thời nhàn rỗi của mình bằng việc nhận lãi tiền gửi mà ngân hàng trả cho họ. Hơn nữa, ngân hàng còn đảm bảo cho họ sự an toàn về khoản tiền gửi và cung cấp các dịch vụ thanh toán tiện lợi. Khách hàng là người vay, họ sẽ thỏa mãn được nhu cầu vốn để kinh doanh, chi tiêu, thanh toán mà không phải bỏ ra nhiều chi phí về sức lực, thời gian tìm kiếm nơi cung ứng vốn tiện lợi, chắc chắn và hợp pháp.

3. Các hình thức huy động vốn của NHTM

3.1. Huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi

3.1.1. Tiền gửi không kỳ hạn

Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi mà khách hàng có thể rút ra bất kỳ lúc nào. Ngân hàng phải trả một mức lãi suất thấp hoặc không phải trả lãi cho số tiền gửi này tùy theo chính sách quản lý lãi suất của NHTM mỗi nước hoặc trình độ cạnh tranh của mỗi ngân hàng. Tiền gửi không kỳ hạn bao gồm hai loại:

- Tiền gửi thanh toán:

Là loại tiền gửi không kỳ hạn mà người gửi tiền được sử dụng khoản tiền gửi đó vào bất cứ thời điểm nào để phục vụ cho nhu cầu thanh toán.

Đối với khách hàng, việc gửi tiền vào tài khoản này với mục đích chủ yếu là thanh toán và chi trả cho các hoạt động kinh doanh, các hoạt động dịch vụ phát sinh một cách thường xuyên. Nên việc dễ dàng chuyển nhượng, dễ dàng thanh toán được xem là yếu tố rất quan trọng, còn việc hưởng lãi đối với khoản tiền gửi này chỉ là thứ yếu. Do đó, loại tiền gửi này còn được gọi là tiền

gửi theo yêu cầu, nó không đem lại lợi tức cao cho người gửi. Ngược lại, đối với NHTM thì đây lại là một khoản vốn huy động với mức chi phí thấp nhất trong tất cả các khoản vốn huy động được khác. Ngân hàng chỉ phải bỏ ra những khoản chi phí nhỏ về quản lý tài khoản hoặc trả lãi (nếu có thì nó cũng rất nhỏ) bù lại là được sử dụng một phần lớn làm vốn kinh doanh.

Tuy nhiên, vốn tiền gửi thanh toán lại là khoản vốn có sự biến động nhiều nhất, số dư của khoản vốn này tăng giảm phụ thuộc vào tình hình sản xuất kinh doanh của người gửi tiền. Do vậy, ngân hàng khó kế hoạch hóa việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn này.

- Tiền gửi không kỳ hạn:

Là khoản tiền ký gửi với mục đích an toàn tài sản không mang tính chất phục vụ thanh toán, khi cần khách hàng có thể đến ngân hàng rút ra để chi tiêu. Khác với tiền gửi thanh toán ở trên, loại tiền gửi này khách hàng không sử dụng các công cụ thanh toán không dùng tiền mặt.

3.1.2. Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi mà khách hàng gửi vào ngân hàng trong một khoảng thời gian xác định và chỉ có thể rút ra khi đáo hạn, tuy nhiên nếu khách hàng có nhu cầu rút tiền trước hạn, ngân hàng vẫn chi trả nhưng khách hàng sẽ chỉ được hưởng lãi suất tiền gửi không kỳ hạn.

Tiền gửi có kỳ hạn là nguồn vốn có thời hạn nên tính ổn định tương đối cao, ngân hàng có thể chủ động trong việc lên kế hoạch sử dụng và thường được dùng để cho vay trung, dài hạn.

Khác với tiền gửi không kỳ hạn, chi phí huy động vốn tiền gửi có kỳ hạn khá cao. Khách hàng gửi tiền loại này nhằm mục đích hưởng lãi là chính, do đó lãi suất hấp dẫn, lãi suất cao chính là đòn bẩy và công cụ để thu hút nguồn vốn này.

3.1.3. Tiền gửi tiết kiệm

Tiền gửi tiết kiệm là khoản tiền gửi của tầng lớp dân cư vào tài khoản tiết kiệm tại ngân hàng, nhằm mục đích tích lũy, sinh lời và an toàn tài sản. Tiền gửi tiết kiệm gồm hai loại:

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: là tiền gửi tiết kiệm mà người gửi tiền có thể rút tiền theo yêu cầu mà không cần báo trước vào bất kỳ ngày làm việc nào của ngân hàng.

Mục đích của loại tiền gửi này là nhằm nhờ ngân hàng cất trữ, bảo quản hộ tài sản, tích lũy tài sản nhưng do cạnh tranh và các ngân hàng sử dụng nguồn vốn này để hoạt động nên khách hàng không phải trả phí mà được ngân hàng trả lãi với lãi suất khuyến khích (thấp). Do vậy, loại nguồn vốn này chỉ được sử dụng một phần, phần lớn còn lại được sử dụng để đảm bảo thanh toán cho khách hàng.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: là tiền gửi tiết kiệm mà người gửi tiền chỉ có thể rút tiền sau một kỳ hạn gửi tiền nhất định theo thỏa thuận với ngân hàng.

Mục đích của tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn là khách hàng muốn đầu tư để hưởng lãi chứ không phải để cất trữ hay thanh toán. Chính vì vậy lãi suất của nguồn này tương đối cao, nhưng lại khá ổn định.

Tiền gửi tiết kiệm từ lâu đã được coi là công cụ huy động vốn truyền thống của các NHTM. Vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm thường chiếm một tỷ trọng tương đối trong cơ cấu tiền gửi vào Ngân hàng. Lãi suất huy động tỷ lệ thuận với thời gian gửi tiền sẽ khuyến khích khách hàng gửi tiền với thời hạn dài hơn. Ngân hàng thường dùng nguồn vốn có tính ổn định cao này để đầu tư các dự án dài hạn, tuy nhiên việc huy động vốn tiền gửi tiết kiệm phụ thuộc rất lớn vào đặc tính về dân số – xã hội, tình hình kinh tế xã hội, đặc biệt là thu nhập của dân cư, do đó các NHTM thường áp dụng mọi biện pháp để nâng cao uy tín và thương hiệu của mình nhằm thu hút nhiều khách hàng gửi tiền tiết kiệm nhất.

3.2. Huy động vốn bằng hình thức phát hành giấy tờ có giá

Giấy tờ có giá là chứng nhận của NHTM phát hành để huy động vốn, trong đó xác định nghĩa vụ trả một khoản tiền trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều khoản cam kết khác giữa NHTM và người mua.

Các NHTM có thể phát hành các loại công cụ nợ ra thị trường để huy động vốn như: kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn, chứng chỉ tiết kiệm và trái phiếu. Bằng các công cụ này các ngân hàng có thể tạo ra một khối lượng vốn lớn như mong muốn một cách nhanh chóng để đáp ứng nhu cầu vốn cấp bách. Điều này đặc biệt cần thiết khi nền kinh tế có lạm phát. Các trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng được phát hành ra vừa có tác dụng duy trì khối lượng huy động vừa có tác dụng chống lạm phát. Các NHTM thường phải trả lãi suất cao hơn cho các hình thức huy động này so với lãi suất tiền gửi huy động. Như vậy, khi thực hiện huy động vốn dưới hình thức này, các ngân hàng phải căn cứ vào đầu ra để quyết định về khối lượng huy động, mức lãi suất và thời hạn, phương pháp huy động vốn. Vốn này chỉ được huy động trong một thời gian nhất định, khi đã đủ khối lượng vốn theo dự kiến các ngân hàng sẽ ngừng việc huy động (bán) kỳ phiếu, trái phiếu.

3.3. Huy động vốn bằng hình thức đi vay

Để giải quyết tình trạng thiếu vốn, đảm bảo hoạt động kinh doanh và uy tín, tạo lập sự cân bằng trong cân đối sử dụng vốn, NHTM có thể:

- *Vay NHNN*: đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán) NHTM thường vay NHNN. Hình thức cho vay chủ yếu của NHNN là tái chiết khấu, là việc NHTM hay NHNN thực hiện việc mua lại các giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán và đã được chiết khấu theo phương thức mua hần. Các thương phiếu đã được NHTM chiết khấu hoặc tái chiết khấu trở thành tài sản của ngân hàng. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này lên tái chiết khấu tại NHNN. Nghiệp vụ này làm

thương phiếu của ngân hàng giảm đi và dự trữ tiền mặt hoặc tiền gửi tại NHTM tăng lên. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định, là hình thức cấp tín dụng có bảo đảm của NHNN nhằm cung ứng vốn ngắn hạn và phương tiện thanh toán cho các NHTM.

- *Vay các NHTM và TCTD khác:*

+ Huy động vốn của TCTD khác thông qua việc TCTD mở tài khoản tại NHTM để tham gia hệ thống thanh toán

+ NHTM đi vay của NHTM khác thông qua thị trường liên ngân hàng hoặc vay trực tiếp. Chi phí của khoản vay này thường cao nhưng thời gian vay ngắn. Vì vậy hiệu quả mang lại từ việc sử dụng nguồn vốn này thường liên quan nhiều đến quản trị rủi ro thanh khoản của NHTM.

3.4. Các hình thức huy động vốn khác

- Nguồn ủy thác: Ngân hàng nhận làm đại lý ủy thác đầu tư cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Hiện nay có nhiều doanh nghiệp có lượng vốn để đưa vào hoạt động đầu tư, tuy nhiên họ lại thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, hoặc thiếu thông tin trên thị trường. Khi đó, họ có thể ủy thác đầu tư cho ngân hàng theo thỏa thuận. Đây là khoản vốn huy động không thường xuyên của NHTM, để nhận được các khoản vốn này, các NHTM phải lập ra các dự án cho từng đối tượng hoặc nhóm đối tượng phù hợp đối với các khoản vay.

- Nguồn trong thanh toán: Nguồn này được hình thành từ các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt như séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C... Quá trình thực hiện các nghiệp vụ trung gian, NHTM cũng tạo được một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán như vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản séc bảo chi và các khoản tiền phong tỏa do ngân hàng chấp nhận hối phiếu thanh toán.

- Nguồn khác: các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả, tiền khấu hao tài sản nhưng chưa dùng... là các nguồn vốn khác mà ngân

hàng đang tạm thời chiếm dụng, không có ảnh hưởng đáng kể đến nguồn vốn cũng như hoạt động của NHTM.

4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM

4.1. Nhân tố khách quan

4.1.1. 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 NHTM thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng các ngân hàng. Chính vì vậy, khách hàng của NHTM cũng bao gồm nhiều đối tượng khác nhau. Mỗi loại khách hàng lại mang những đặc điểm riêng có của mình. Vì vậy, để đáp ứng được yêu cầu, nhu cầu của từng loại khách hàng của mình, 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

❖ Tâm lý và thói quen tiết kiệm của khách hàng:

Tâm lý của khách hàng là một nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc gửi tiền của khách hàng vào ngân hàng, nếu Ngân hàng tạo được niềm tin cho khách hàng, họ sẽ đem tiền gửi vào Ngân hàng vì cảm thấy an tâm hơn để ở nhà, ngược lại, nếu khách hàng không tin tưởng vào Ngân hàng hay họ e sợ chiến tranh, lạm phát...thì không gửi tiền vào Ngân hàng sẽ là điều tất yếu mà họ chọn.

Thói quen tiết kiệm của người dân như mua vàng, thích sử dụng tiền mặt hay để tiền ở nhà khi cần là sử dụng hoặc họ ngại đi đến ngân hàng để gửi tiền, điều này sẽ tồn tại một lượng tiền mặt ở ngoài hệ thống ngân hàng và ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn tiền gửi của NHTM.

❖ Thu nhập của khách hàng:

Khả năng huy động vốn của ngân hàng tỷ lệ thuận với thu nhập của khách hàng, có nghĩa là thu nhập của các tổ chức kinh tế và dân cư càng cao

thì tiền gửi tiết kiệm càng tăng lên. Tuy nhiên khối lượng tiền trong dân cư không thể xác định một cách dễ dàng. Do vậy, muốn khách hàng gửi tiền vào ngân hàng thì phải có chính sách lãi suất thích hợp cùng với sự hấp dẫn về các dịch vụ ngân hàng.

❖ *Thời vụ tiêu dùng:*

Thời vụ tiêu dùng cũng có ảnh hưởng lớn đến tình hình huy động tiền gửi tiết kiệm của một NHTM trong một thời gian nhất định. Vào thời vụ tiêu dùng thì nói chung tiền gửi tiết kiệm giảm xuống. Chẳng hạn vào dịp Tết Nguyên đán chẳng những tiền gửi tiết kiệm không tăng mà còn có thể giảm do dân chúng rút tiền để mua sắm Tết.

4.1.2. Môi trường kinh tế

Hoạt động của hệ thống NHTM bị các chỉ tiêu kinh tế như tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, thu nhập quốc dân, tốc độ chu chuyển vốn, tỷ lệ lạm phát... tác động trực tiếp. Khi nền kinh tế trong thời kỳ hưng thịnh, có tốc độ phát triển nhanh, thu nhập quốc dân cao, các đơn vị kinh tế, dân cư sẽ có nguồn tiền gửi dồi dào vào ngân hàng. Ngược lại, trong điều kiện tình hình kinh tế bất ổn, nền kinh tế trì trệ, tỷ lệ thất nghiệp cao, tỷ lệ lạm phát cao thì việc huy động vốn của ngân hàng nói riêng và các hoạt động khác của ngân hàng nói chung sẽ gặp nhiều khó khăn bởi người dân không tin tưởng gửi tiền vào ngân hàng mà dùng tiền để mua các tài sản có tính ổn định cao, còn các doanh nghiệp buộc phải thu hẹp sản xuất, lượng tiền gửi vào ngân hàng sẽ bị hạn chế hơn.

4.1.3. Môi trường xã hội

Môi trường xã hội cũng là nhân tố ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

Phân bố dân cư, thu nhập của người dân là một nguồn lực tiềm tàng có thể khai thác nhằm mở rộng quy mô huy động vốn của NHTM. Vì vậy những

khu vực tập trung đông dân cư, với thu nhập cao thì sẽ dễ dàng hơn trong việc huy động vốn đối với ngân hàng.

Môi trường văn hoá như tập quán, tâm lý, thói quen sử dụng tiền mặt của dân cư ảnh hưởng nhiều đến quyết định kinh tế về tiêu dùng và tiết kiệm của người có thu nhập, mức độ chấp nhận rủi ro khi gửi tiền vào các tổ chức tín dụng hay quyết định chi tiêu số tiền nhàn rỗi của mình vào đầu tư bất động sản, động sản, chứng khoán.

4.1.4. Môi trường pháp lý

Trong hoạt động ngân hàng đòi hỏi phải có hệ thống luật điều chỉnh thì hoạt động kinh doanh mới có thể an toàn, đồng thời việc các NHTM tuân thủ nghiêm chỉnh luật pháp cũng là một hình thức tạo niềm tin đối với khách hàng của mình, có vậy xã hội mới đi vào trật tự, kỷ cương. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng cũng phải tuân theo sự điều chỉnh của các chính sách tiền tệ do Chính phủ và NHNN ban hành. Sự thay đổi chính sách của Nhà nước, của NHNN về tài chính, tiền tệ, tín dụng, lãi suất sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn cũng như chất lượng nguồn vốn của NHTM. Sự ổn định về chính trị hay về chính sách ngoại giao cũng tác động đến nguồn vốn của một NHTM với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

4.2. Nhân tố chủ quan

4.2.1. Chính sách lãi suất của ngân hàng

Lãi suất là mối quan tâm hàng đầu khi một cá nhân hoặc một tổ chức kinh tế nào đó muốn gửi tiền vào ngân hàng. Bởi vì người có tiền muốn đem gửi ngân hàng, trước tiên họ so sánh lãi suất huy động nơi nào cao hơn, kế đến mới là vấn đề an toàn tiền gửi cũng như các dịch vụ tiện ích mà họ được hưởng. Nếu khách hàng đánh giá các ngân hàng có cùng một hệ số an toàn và các dịch vụ tiện ích như nhau thì họ sẽ chọn Ngân hàng nào có lãi suất huy động cao hơn để gửi. Điều này hoàn toàn hợp lý vì trong nền kinh tế, lĩnh vực

có lợi cao bao giờ cũng thu hút được nhiều người tham gia đầu tư, và người tham gia đầu tư luôn muốn làm thế nào để mình thu được lợi nhuận cao nhất.

Hơn nữa, lãi suất còn là yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến quy mô của nguồn vốn huy động. Thế nhưng, không phải lãi suất huy động nào cũng giống nhau, thông thường đối với dân cư lãi suất tiết kiệm có ảnh hưởng nhiều hơn cả. Người dân thường quan tâm đến lãi suất tiết kiệm để so sánh nó với tỷ lệ trượt giá của đồng tiền và khả năng sinh lợi của dòng tiền đầu tư vào tiết kiệm so với đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản... từ đó đưa ra quyết định có nên gửi vào ngân hàng hay không, gửi bao nhiêu và gửi theo hình thức nào. Ngược lại, đối với các tổ chức kinh tế thì lãi suất huy động lại có ảnh hưởng ít hơn vì phần lớn các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng đều với mục đích thanh toán là chính. Do đó nguồn tiền huy động này chịu ảnh hưởng nhiều bởi kỹ thuật, công nghệ của ngân hàng cũng như khả năng thanh toán và cho vay vì lượng tiền của các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế luôn luân chuyển và biến động theo nhu cầu thanh toán.

Như vậy, để thực hiện cơ chế lãi suất huy động hợp lý tức là vừa thu hút được vốn, vừa đảm bảo sức cạnh tranh thì các NHTM phải thường xuyên theo dõi thống kê tình hình biến động lãi suất trên thị trường và ngay trên địa bàn hoạt động để có các quyết định điều chỉnh kịp thời phù hợp với mặt bằng lãi suất trên thị trường và đặc điểm riêng của mỗi ngân hàng, phù hợp với lãi suất cho vay để tránh tình trạng huy động vốn với giá cao nhưng cho vay với giá thấp.

4.2.2. Chính sách Marketing của ngân hàng

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là vừa thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng vừa đảm bảo khả năng sinh lời, khả năng cạnh tranh an toàn trong kinh doanh. Và để đạt được mục tiêu đó thì Marketing ngân hàng đã trở thành công cụ không thể thiếu được trong NHTM hiện nay. Hoạt động ngân hàng có tính xã hội hóa cao, phụ thuộc chặt chẽ vào môi trường kinh doanh như môi trường dân cư, môi trường kinh tế, môi trường chính trị... nên sự thay đổi

của bất kì yếu tố nào cũng có ảnh hưởng quan trọng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

Chính sách marketing có hai nhiệm vụ chính:

- Nắm bắt kịp thời sự thay đổi môi trường, thị trường cũng như nhu cầu của khách hàng đối với dịch vụ sản phẩm mà ngân hàng cung cấp.
- Xây dựng chính sách, giải pháp thích hợp để thắng đối thủ cạnh tranh đạt được mục tiêu lợi nhuận.

Việc nắm bắt kịp thời sự thay đổi của môi trường, nhu cầu sẽ giúp Ngân hàng đưa ra những sản phẩm phù hợp, linh hoạt, góp phần đáp ứng được nhu cầu của khách hàng đồng thời thu hút được lượng vốn lớn. Cũng từ việc nghiên cứu thị trường, Ngân hàng sẽ đưa ra những sản phẩm mới.

Mặt khác chính sách khuếch trương sẽ giúp người dân hiểu rõ ràng, đầy đủ về ngân hàng thông qua phương tiện thông tin đại chúng xây dựng một hình ảnh nhân viên ngân hàng tận tình, chu đáo, có trình độ chuyên môn,... sẽ tạo lòng tin với khách hàng.

4.2.3. Mạng lưới và các hình thức huy động vốn của ngân hàng

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với nhiều mục đích khác nhau, có người vì mục đích bảo đảm an toàn, có người gửi chủ yếu để lấy lãi tiêu xài hàng tháng, có người gửi tiền vào ngân hàng để đồng vốn ngày càng được sinh sôi nảy nở. Do vậy, để có thể huy động được nhiều vốn trong dân cư, các NHTM phải đưa ra các hình thức huy động đa dạng. Khi có nhiều hình thức huy động vốn sẽ tạo nhiều cơ hội cho người gửi lựa chọn, đáp ứng và thỏa mãn được những yêu cầu đa dạng của họ. Mỗi khách hàng đều tìm cho mình cách phù hợp nhất với yêu cầu sử dụng, bảo đảm có hiệu quả nhất với nguồn vốn của mình. Điều này đồng nghĩa với số lượng người gửi tăng lên và số tiền được gửi vào ngân hàng cũng tăng theo tỷ lệ thuận, nhờ đó cũng giảm chi phí huy động vốn.

Với một mạng lưới rộng khắp, tạo ra sự dễ dàng trong việc tiếp cận ngân hàng của người dân thì ngân hàng sẽ dễ dàng thu hút được các khoản tiền gửi đó một cách có hiệu quả. Tuy nhiên, việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn sẽ làm cho công việc quản lý cũng như chi phí quản lý huy động vốn của ngân hàng sẽ tăng lên, đòi hỏi NHTM phải tìm cho mình được những mô hình

quản lý vốn hợp lý, tiết kiệm chi phí huy động nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc huy động vốn chung là: nguồn vốn có tính ổn định càng cao thì lãi suất huy động cũng phải cao.

4.2.4. Thái độ phục vụ, năng lực, trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng

Mặc dù trong thời đại ngày nay, khoa học công nghệ đã trở thành lực lượng sản xuất chính nhưng con người vẫn luôn khẳng định vị trí trung tâm của mình, vừa là chủ thể vừa là mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của NHTM cũng như hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng cao thì các thao tác sẽ diễn ra nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả, từ đó giúp ngân hàng có điều kiện mở rộng kinh doanh, giảm thấp chi phí hoạt động và thu hút khách hàng. Là người đại diện cho hình ảnh của ngân hàng nên thái độ phục vụ của cán bộ ngân hàng có tác động rất quan trọng đến khách hàng gửi tiền, từ đó ảnh hưởng tới quy mô tiền gửi của ngân hàng. Một ngân hàng có đội ngũ nhân viên cởi mở, nhiệt tình với khách hàng tạo thuận lợi cho khách hàng sẽ tạo được lòng tin ở khách hàng và từ đó thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng.

4.2.5. Uy tín, vị thế của ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các NHTM phải có một uy tín và vị thế nhất định. Uy tín của Ngân hàng thể hiện ở khả năng sẵn sàng chi trả, thanh toán cho khách hàng khi khách hàng có nhu cầu, thể hiện ở chất lượng phục vụ khách hàng; chất lượng, hiệu quả hoạt động kinh doanh... Chính vì vậy các Ngân hàng không ngừng nâng cao uy tín của mình trên thị trường, từ đó có điều kiện mở rộng hoạt động kinh doanh, thu hút được nhiều nguồn tiền nhàn rỗi từ nền kinh tế.

4.2.6. Các yếu tố thuộc ngân hàng khác

➤ *Dịch vụ ngân hàng cung ứng:* Một ngân hàng có dịch vụ tốt, đa dạng hiển nhiên có nhiều lợi thế hơn các ngân hàng có các dịch vụ hạn chế. Khác với cạnh tranh về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không có giới hạn, do vậy đây là điểm mạnh để các ngân hàng thắng thế trong cạnh tranh.

➤ *Chính sách khách hàng:* Trong công tác khách hàng, ngân hàng thường chia khách hàng ra làm nhiều loại để có cách ứng xử phù hợp. Với những khách hàng lâu năm, giao dịch thường xuyên, có số dư tiền gửi lớn, gây được tín nhiệm cho bản thân ngân hàng thì ngân hàng sẽ có một chính sách thích hợp về lãi suất, kỳ hạn của món vay cũng như việc bảo lãnh các hợp đồng và chính sách chăm sóc khách hàng riêng...

➤ *Phương pháp cân đối nguồn vốn:* Một chiến lược huy động vốn đúng đắn, phù hợp với kế hoạch sử dụng vốn trong từng thời kỳ sẽ tạo điều kiện cho các NHTM đạt được mục tiêu lợi nhuận tối đa và tăng trưởng nguồn vốn kinh doanh. Sự hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn chính là công tác cân đối vốn của ngân hàng. Đó là một biện pháp nghiệp vụ, là một công cụ quản lý của các nhà lãnh đạo ngân hàng, thông qua bảng cân đối vốn đã lập, các cán bộ ngân hàng xem xét, phân tích cơ cấu, tỷ trọng các nguồn vốn và từng khoản sử dụng để dự đoán nhu cầu vốn biến động trong tương lai, từ đó có chính sách huy động vốn thích hợp.

Ngoài ra, vị trí trụ sở ngân hàng, cơ sở vật chất kỹ thuật, chính sách về tỷ giá, tổ chức nguồn thông tin... cũng là những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn của NHTM

Điểm khác nhau cơ bản trong nguồn vốn của NHTM với các doanh nghiệp phi tài chính là: NHTM kinh doanh chủ yếu bằng nguồn vốn huy động từ nền kinh tế còn các doanh nghiệp khác hoạt động dựa trên vốn tự có là chính. Vì vậy đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn là công tác không thể thiếu trong nghiên cứu nguồn vốn của các ngân hàng.

Khi đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn, ta thường tập trung vào 2 nhóm tiêu chí sau đây:

5.1. Chỉ tiêu định lượng

➤ *Chỉ tiêu 1: Tốc độ tăng trưởng quy mô nguồn vốn huy động*

$$\text{Tốc độ tăng trưởng VHD} = \frac{\text{Tổng VHD kỳ này} - \text{Tổng VHD kỳ trước}}{\text{Tổng VHD kỳ trước}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh sự tăng trưởng nguồn vốn huy động của NHTM. Nếu tỷ lệ này lớn hơn 100% chứng tỏ quy mô, khối lượng vốn huy động của ngân hàng kỳ này được mở rộng hơn so với kỳ trước, tương ứng với kết quả là số phần trăm vượt bậc của kỳ này so với kỳ trước. Việc mở rộng quy mô huy động vốn một cách liên tục cộng với tốc độ tăng trưởng vốn huy động ngày càng cao sẽ chứng tỏ quy mô hoạt động của ngân hàng ngày càng lớn, hiệu quả huy động vốn của ngân hàng đang được cải thiện và nâng cao.

➤ *Chỉ tiêu 2: Cơ cấu nguồn vốn huy động*

$$\text{Tỷ trọng từng loại VHD} = \frac{\text{Vốn huy động loại } i}{\text{Tổng VHD}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa các loại vốn huy động trong tổng nguồn vốn huy động, nguồn vốn huy động loại nào nhiều nhất, nguồn vốn huy động loại nào ít nhất. Từ đó, thấy sự phù hợp cân đối giữa các loại nguồn vốn huy động trong tổng nguồn vốn huy động hay chưa. Cơ cấu vốn cần đa dạng, cân đối trong đó cần đảm bảo một tỷ lệ hợp lý giữa vốn huy động ngắn hạn so với trung dài hạn, giữa nội tệ và ngoại tệ...

➤ *Chỉ tiêu 3: Chi phí trả lãi bình quân*

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tổng VHD}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh số tiền mà ngân hàng phải bỏ ra cho một đồng vốn huy động được. Nếu chi phí trả lãi bình quân giảm theo từng năm,

kèm theo sự tăng trưởng về quy mô vốn huy động chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đạt được những hiệu quả nhất định.

- *Chỉ tiêu 4: Chi phí huy động vốn trên tổng chi phí*

$$\text{Tỷ lệ chi phí huy động vốn trên tổng chi phí} = \frac{\text{Chi phí HDV}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này đánh giá chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí hoạt động. Tỷ lệ này càng thấp cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng càng hiệu quả.

- *Chỉ tiêu 5: Tổng nguồn vốn huy động trên tổng dư nợ*

$$\text{Tổng VHD trên tổng dư nợ} = \frac{\text{Tổng VHD}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết nguồn vốn huy động có đủ để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng hay không, phản ánh sự cân đối giữa nguồn vốn huy động được với hoạt động tín dụng, đầu tư.

Nếu hệ số này > 1 phản ánh nguồn vốn huy động thừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

Nếu hệ số này < 1 phản ánh nguồn vốn huy động không đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

Nếu hệ số này = 1 phản ánh nguồn vốn huy động vừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

5.2. Chỉ tiêu định tính

- *Sự gia tăng về tính ổn định của vốn huy động*

- Về quy mô và cơ cấu hiện tại: Quy mô huy động vốn là khối lượng vốn huy động mà ngân hàng huy động được trong một khoảng thời gian nhất định. Quy mô huy động vốn là một trong những thước đo quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hiệu quả hoạt động huy

động vốn. Điều đó cho thấy ngân hàng đã thành công khi thu hút được nhiều khách hàng biết đến ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra ngân hàng phải có một cơ cấu vốn hợp lý, điều đó thể hiện bởi sự cân đối giữa vốn huy động ngắn hạn với trung, dài hạn; sự cân đối giữa vốn nội tệ và ngoại tệ.

- Sự tăng trưởng vốn huy động về số lượng và thời gian: Vốn huy động phải có sự tăng trưởng về số lượng để có thể thỏa mãn các nhu cầu cao của khối lượng vốn tín dụng, thanh toán, cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng gia tăng của ngân hàng. Đồng thời, vốn huy động cũng phải có sự ổn định về mặt thời gian, vì nếu ngân hàng huy động được một khối lượng vốn lớn nhưng không ổn định, thường xuyên có lượng tiền lớn được rút ra, ngân hàng sẽ luôn phải đối mặt với tình trạng mất khả năng thanh toán nếu cho vay và đầu tư quá nhiều. Như vậy hiệu quả huy động vốn sẽ không cao. Ngược lại, nếu nguồn vốn huy động là ổn định, ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần lớn số vốn đó vào hoạt động kinh doanh mang lại thu nhập cao. Khi đó, hiệu quả hoạt động huy động vốn là rất cao.

- Cơ cấu nguồn vốn phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn: sự biến đổi về cơ cấu nguồn vốn sẽ ảnh hưởng đến cơ cấu cho vay, đầu tư và kéo theo sự thay đổi trong lợi nhuận, rủi ro của hoạt động kinh doanh ngân hàng. Vì vậy xu hướng biến đổi cơ cấu huy động vốn phải đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn trong tương lai như cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay nội tệ, ngoại tệ...

➤ *Khả năng điều hành lãi suất và tiết kiệm chi phí huy động vốn*

- Lãi suất huy động: lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn hưởng lãi suất cao, người đi vay lại muốn lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, ngân hàng phải tìm cách đáp ứng được lợi ích của các bên nhưng vẫn phải đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Vì vậy, trong huy động vốn mỗi ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động vốn bình quân là thấp nhất và sử dụng số

vốn đó để cho vay với mức lãi suất được chấp nhận trên thị trường. Mặt khác, cùng với một mức chi phí trả lãi bình quân, sự đa dạng hóa trong lãi suất cho phù hợp với mỗi hình thức cho vay là cần thiết. Sự đa dạng hóa làm tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà ngân hàng đưa ra. Nếu chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả ngân hàng sẽ tối thiểu hóa về chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn.

- Chi phí khác: Bên cạnh chi phí chính là chi phí trả lãi, trong quá trình huy động vốn còn có chi phí trả lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí in ấn, phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí quảng cáo, bảo hiểm tiền gửi... Nếu ngân hàng giảm chi phí huy động bằng cách hạ lãi suất thì việc huy động vốn sẽ gặp rất nhiều khó khăn vì không thể cạnh tranh được với các ngân hàng khác. Do vậy chỉ có cách là giảm thiểu các chi phí khác và giữ nguyên lãi suất huy động thì ngân hàng mới có thể thực hiện tốt kế hoạch huy động vốn của mình.

➤ *Sự đa dạng hóa các hình thức huy động vốn*

- Số lượng các công cụ huy động: tùy theo đặc điểm kinh doanh mà mỗi ngân hàng áp dụng một hệ thống các công cụ khác nhau trong quá trình huy động vốn. Số lượng các công cụ này tùy thuộc vào mỗi ngân hàng và nó phản ánh khả năng cạnh tranh hay năng lực của mỗi ngân hàng. Chỉ có những ngân hàng có hoạt động kinh doanh đa dạng, phong phú, có trình độ nhân viên cao, năng lực quản lý tốt mới có đủ điều kiện phát triển nhiều loại hình công cụ huy động vốn khác nhau.

- Sự đa dạng về kỳ hạn và loại tiền tệ được sử dụng thể hiện khả năng huy động các nguồn vốn với các kỳ hạn khác nhau trong đó có cả ngoại tệ, nội tệ với mức lãi suất khác biệt tương ứng sao cho người gửi tiền chấp nhận được và cảm thấy hợp lý. Ngân hàng đạt được cơ cấu về kỳ hạn và loại tiền mong muốn để đáp ứng tối đa các nhu cầu sử dụng vốn, tránh tình trạng thừa vốn ngắn hạn, thiếu vốn trung dài hạn, thừa vốn nội tệ, thiếu vốn ngoại tệ.

➤ *Một số chỉ tiêu khác*

- Mức độ thuận tiện cho khách hàng: được đánh giá qua các thủ tục gửi tiền, rút tiền, các dịch vụ kèm theo của ngân hàng, có tiết kiệm được thời gian và chi phí của khách hàng hay không.

- Thời gian để huy động một số lượng vốn nhất định: thời gian huy động vốn nhanh, đảm bảo được các mục tiêu và kế hoạch của ngân hàng đề ra thể hiện công tác huy động vốn đạt hiệu quả cao, uy tín của ngân hàng. Đồng thời cũng thể hiện tiềm lực, thế mạnh của ngân hàng trên thị trường. Ngoài ra còn một số chỉ tiêu khác như số lượng vốn bị rút ra trước hạn, kỳ hạn thực tế của nguồn vốn...

Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại chi nhánh NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

I. Khái quát về NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

1. Quá trình hình thành và phát triển

Đi theo đường lối đổi mới do Đại hội Đảng VI khởi xướng năm 1986 và xác định đổi mới hệ thống ngân hàng là khâu then chốt, ngày 26/03/1988 Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) ban hành nghị định 53/HĐBT thành lập các ngân hàng chuyên doanh trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam – Tiền thân của Agribank ngày nay.

Lịch sử Agribank là lịch sử có nhiều thăng trầm và dấu ấn đáng ghi nhớ, với những tên gọi khác nhau gắn với những nhiệm vụ khác nhau trong từng thời kỳ phát triển kinh tế đất nước: Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam (1988 – 1990); Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam (1990 – 1996); Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (1996 – nay). Và chính sự trải nghiệm qua những thăng trầm, thử thách ấy đã tôi luyện lên một bản lĩnh, một ý chí, một phong cách nghề nghiệp đặc trưng của Agribank: không ngừng cố gắng vượt lên mọi khó khăn, có những đột phá sáng tạo, cách làm mới trong việc gánh vác sứ mệnh mà Đảng và nhà nước tin tưởng giao phó.

Theo nghị định 53/HĐBT ngày 26/03/1988 của Hội đồng bộ trưởng, Ngân hàng phát triển Nông nghiệp huyện Yên Hưng được chuyển giao sang từ Ngân hàng Nhà nước huyện Yên Hưng, trực thuộc Ngân hàng Phát triển nông nghiệp tỉnh Quảng Ninh quản lý. Ngân hàng cũng đã trải qua nhiều lần đổi tên phù hợp với từng thời kỳ phát triển của đất nước và địa phương: Ngân hàng phát triển nông nghiệp huyện Yên Hưng (1988-1990); Ngân hàng Nông nghiệp huyện Yên Hưng (1990 – 1996); Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Yên Hưng (1996 – 2011); và cùng với quyết định thành lập thị xã Quảng Yên trên cơ sở huyện Yên Hưng của tỉnh Quảng Ninh,

NHNo & PTNT huyện Yên Hưng được đổi tên thành NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên từ ngày 25/11/2011 cho đến nay.

NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, với đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu, có bảng cân đối kế toán, bảng cân đối tài sản riêng, ngoài chi nhánh trụ sở chính tại số 1, đường Ngô Quyền, phường Quảng Yên, thị xã Quảng Yên, tỉnh Quảng Ninh, Ngân hàng còn có 3 phòng giao dịch: Phòng giao dịch Hà Nam, Phòng giao dịch Minh Thành và Phòng giao dịch phường Quảng Yên.

Chức năng, nhiệm vụ của đơn vị: Chi nhánh NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên là NHTM Nhà nước trực thuộc NHNo & PTNT tỉnh Quảng Ninh, nhằm phục vụ cho đầu tư phát triển kinh tế của địa phương với trọng tâm nông nghiệp, nông dân và nông thôn trên toàn thị xã, thực hiện nhiệm vụ kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng. Nhiệm vụ cụ thể:

- Thực hiện huy động tiền gửi bằng VNĐ và ngoại tệ.
- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh và tiêu dùng.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế
- Chi trả kiều hối, chuyển tiền, chuyển tiền nhanh WESTERN UNION và các dịch vụ ngân hàng khác.

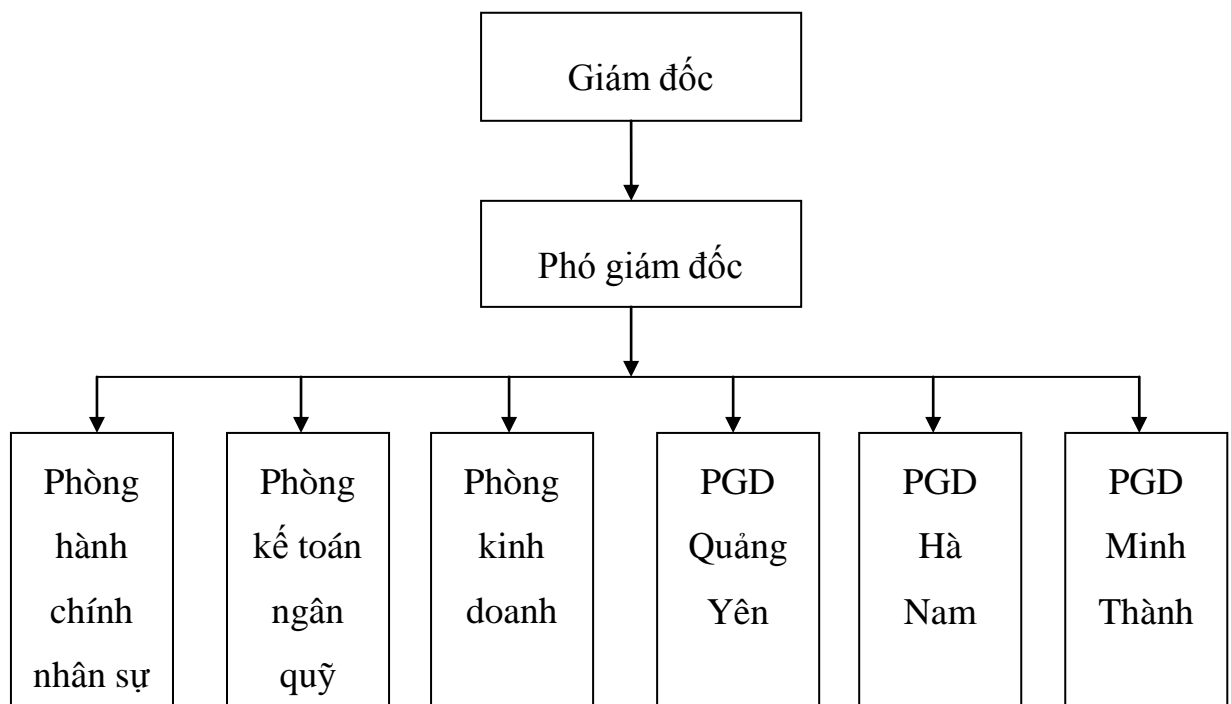
Bước sang giai đoạn lịch sử mới, với phương châm “*Mang phần thịnh đến với khách hàng*”, xác định rõ nhiệm vụ và trách nhiệm của mình, NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên đã chủ động huy động đủ vốn cho đầu tư phát triển kinh tế tại địa phương, góp phần thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn thị xã. NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên đã thực hiện xây dựng đề án cơ cấu lại ngân hàng thời kỳ 2001 – 2005 và 2010 với mục tiêu: tiếp tục duy trì và mở rộng kinh doanh phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế địa phương, giữ vững vị thế của một NHTM nhà nước nên công tác tổ chức, chỉ đạo, điều hành, việc chấp hành quy chế và hiệu quả trong kinh doanh được đặt lên hàng đầu. Bên cạnh

đó Ngân hàng cũng quan tâm đầu tư cơ sở vật chất, kỹ thuật, hệ thống mạng máy tính hiện đại... cùng với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên đã giúp Ngân hàng đạt được những thành tựu đáng kể, góp phần vào sự phát triển chung của toàn ngành ngân hàng.

2. Cơ cấu tổ chức – chức năng nhiệm vụ các bộ phận

- Sau khi pháp lệnh Ngân hàng có hiệu lực thi hành, mô hình tổ chức kinh doanh của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên được ghi rõ: Là một pháp nhân thuộc sở hữu Nhà nước và là chi nhánh trực thuộc NHNo & PTNT tỉnh Quảng Ninh, thực hiện chế độ hạch toán kinh doanh XHCN theo cơ chế thị trường.
- Bộ máy biên chế tổ chức tính đến thời điểm 14/01/2013 tổng số cán bộ nhân viên chi nhánh là 32 người.

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên :



- Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận :

- *Giám đốc*: là người có quyền cao nhất trong cơ quan, điều hành quản lý mọi hoạt động của Ngân hàng, chịu trách nhiệm về mọi hoạt động của Ngân hàng mình với Ngân hàng No tỉnh Quảng Ninh.

- *Phó giám đốc*: là người hỗ trợ giám đốc lãnh đạo cơ quan, phó giám đốc có quyền điều hành Ngân hàng khi giám đốc đi vắng, chịu trách nhiệm về mọi mặt nghiệp vụ và chế độ của Ngân hàng.

- *Phòng hành chính nhân sự*: Quản lý về mặt nhân sự, quản lý thanh toán tiền lương, giải quyết các chế độ quyền lợi hoặc xử lý kỷ luật theo quyết định của giám đốc, quản lý chăm lo mọi hoạt động của cơ quan như tiếp khách thăm hỏi cán bộ công nhân viên khi đau ốm, tổ chức tham quan.....

- *Phòng kế toán - ngân quỹ*: Là một phòng trong bộ máy hoạt động của Ngân hàng, đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc xử lý, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, quản lý tài chính và tài sản của cơ quan, đồng thời chịu trách nhiệm thu, chi tiền mặt, tổng hợp kế toán thu chi tiền mặt để báo cáo lên ban lãnh đạo, bảo đảm an toàn tài sản của nhà nước.

- *Phòng kế hoạch - kinh doanh*: thực hiện cho vay, thu nợ với các khoản vay ngắn, trung, dài hạn, cho vay cầm cố và các nghiệp vụ bảo lãnh, kiểm tra giám sát và đề ra kế hoạch kinh doanh cho từng thời kỳ.

- *Ba phòng giao dịch*: thực hiện nghiệp vụ kinh doanh tại địa bàn được phân công, quản lý toàn bộ số vốn và tài sản tại phòng giao dịch, thực hiện các nhiệm vụ khác do lãnh đạo giao.

3. Đặc điểm kinh tế - xã hội địa bàn hoạt động của Ngân hàng

3.1. Đặc điểm tự nhiên

Quảng Yên là một thị xã ven biển nằm ở phía tây nam tỉnh Quảng Ninh. Thị xã Quảng Yên có đặc điểm địa hình và đất đai của một đồng bằng cửa sông ven biển, có tiềm năng lớn về phát triển nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản với diện tích đất đồng bằng chiếm 44% diện tích gồm chủ yếu đất phù sa cổ và đất phù sa cũ nằm trong đê, vùng đồi núi chiếm 18,3% diện tích bao

gồm các loại đất feralit vàng đỏ và nâu vàng, còn lại là đất bãi bồi cửa sông, ven biển.

Quảng Yên có khí hậu đặc trưng của vùng ven biển miền Bắc Việt Nam, khí hậu nhiệt đới gió mùa có mùa đông lạnh thuận lợi cho phát triển nông, lâm, ngư nghiệp và du lịch.

3.2. Đặc điểm kinh tế - xã hội

Ngày 25 tháng 11 năm 2011, thị xã Quảng Yên được thành lập trên cơ sở huyện Yên Hưng của tỉnh Quảng Ninh. Thị xã bao gồm 11 phường và 8 xã. Người dân nơi đây chủ yếu sinh sống bằng nghề nông truyền thống và nuôi trồng, đánh bắt thủy, hải sản, trình độ chuyên môn hóa chưa cao, thu nhập cũng như chất lượng đời sống dân cư chỉ ở ngưỡng trung bình.

Quảng Yên được đánh giá là một vùng đất có nhiều tiềm năng để phát triển du lịch, bên cạnh các cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp, Quảng Yên còn sở hữu khá nhiều di tích, danh thắng và các lễ hội truyền thống đặc sắc. Hơn thế nữa, nơi đây còn lưu giữ được không gian yên tĩnh, thanh bình của một làng quê nông nghiệp thuần khiết, tuy nhiên du lịch Quảng Yên vẫn chỉ ở dạng tiềm năng, chưa trở thành điểm dừng chân của khách du lịch trong và ngoài nước.

Kể từ năm 2012, khi chính thức được lên thị xã, Quảng Yên đã nhận được sự quan tâm rất lớn từ Nhà nước và các nhà đầu tư, cơ sở vật chất, hạ tầng được nâng cấp, nhiều dự án cho khu công nghiệp, du lịch bắt đầu được xây dựng, tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho người dân, đời sống nhân dân đang ngày càng cải thiện rõ rệt, nhu cầu gửi cũng từ đó mà tăng cao hơn so với những năm trước. Tuy nhiên thách thức mà chi nhánh phải đối mặt đó là mất đi vị thế gần như là độc quyền của mình khi 2 năm trở lại đây có khá nhiều các ngân hàng đã mở chi nhánh tại Quảng Yên như: Vietin Bank,

Eximbank, BIDV, Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long...kéo theo đó là sự cạnh tranh khó tránh giữa các Ngân hàng.

4. Kết quả kinh doanh của Ngân hàng trong thời gian qua

4.1. Hoạt động huy động vốn

Huy động vốn được xem là một trong những nghiệp vụ không thể thiếu trong hoạt động của NHTM nói chung và chi nhánh NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên nói riêng. Với phương châm là "đi vay để cho vay" Ngân hàng coi huy động vốn là công cụ chủ yếu nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của mình. Từ đó Ngân hàng đã đa dạng hóa các hoạt động, các hình thức, các phương pháp huy động nhằm thu hút được lượng vốn nhàn rỗi trong xã hội để đáp ứng nhu cầu tiền mặt, đầu tư cho nền kinh tế và hạn chế lạm phát bằng cách: mở rộng mạng lưới hoạt động, thực hiện các hình thức huy động vốn như tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi các tổ chức kinh tế, phát hành kì phiếu, trái phiếu, tranh thủ các nguồn vốn có kì hạn, lãi suất thấp của các tổ chức tài chính kinh tế như tiền gửi kho bạc, bưu điện, bảo hiểm xã hội, nguồn vốn ủy thác đầu tư, vận động khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng, luôn lắng nghe ý kiến đóng góp từ phía khách hàng....Dưới sự chỉ đạo linh hoạt về lãi suất phù hợp với mặt bằng lãi suất chung trên địa bàn, đặc biệt là công tác kế hoạch hóa, cơ chế khoán và phân phối tiền lương kinh doanh đã tác động làm chuyển biến mạnh mẽ trong nhận thức và hành động của cán bộ công nhân viên trước yêu cầu đòi hỏi của công tác kinh doanh là ý thức trách nhiệm, phong cách phục vụ của cán bộ ngày được nâng cao.

Trong những năm qua tuy gặp nhiều khó khăn nhưng với sự nỗ lực, cố gắng của mình, từ một đơn vị ban đầu thường thiếu vốn đến nay Ngân hàng không những huy động đủ vốn đáp ứng cho nhu cầu tín dụng tại địa phương mà có lúc còn thừa vốn điều chuyển nên ngân hàng cấp trên, nguồn vốn không ngừng tăng trưởng đã tác động tích cực tới kết quả hoạt động kinh

doanh của Ngân hàng. Kết quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng trong những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 1: Kết quả hoạt động huy động vốn giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	469.019	100	765.589	100	817.248	100
Tiền gửi	452.794	96,54	758.546	99,08	810.040	99,12
Phát hành giấy tờ có giá	15.889	3,39	6.899	0,90	7.064	0,86
Vay TCTD khác	336	0,07	144	0,02	144	0,02

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2010, 2011, 2012)

Bảng số liệu trên cho thấy tổng nguồn vốn của Ngân hàng luôn giữ được sự ổn định và tăng trưởng qua mỗi năm, đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các hộ sản xuất và doanh nghiệp: năm 2011 tổng nguồn vốn huy động tăng 63,2% (ứng với 296.570 triệu đồng) so với năm 2010. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động năm 2012 so với 2011 là 6,7% (ứng với 51.659 triệu đồng).

Qua đó cũng thấy được cơ cấu và xu hướng chuyển dịch cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng thời gian qua: tiền gửi là nguồn huy động chủ yếu (luôn chiếm trên 90%) và vẫn tiếp tục gia tăng cả về mặt số

lượng cũng như tỷ trọng, ngược lại, vốn vay các TCTD khác có tỷ trọng thấp nhất (dưới 1%) và đang có xu hướng giảm dần theo thời gian.

4.2. Hoạt động tín dụng

NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên là một NHTM xuất phát từ môi trường kinh doanh, gắn liền với sản xuất nông nghiệp và nông thôn đòi hỏi hoạt động ngân hàng cũng phải đổi mới cho phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh nông nghiệp nông thôn. Những khách hàng truyền thống trước kia của Ngân hàng là các thành phần kinh tế quốc doanh, kinh tế tập thể nay được cổ phần hóa và được thay thế bằng các thành phần kinh tế doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp ngoài quốc doanh, doanh nghiệp tư nhân, hộ sản xuất và đã trở thành khách hàng truyền thống của Ngân hàng.

Đặc biệt là sau khi có Nghị định 41-NĐ/ TTg của thủ tướng chính phủ. NHNo & PTNT Thị xã Quảng Yên đã xác định công tác triển khai Nghị định 41 là cơ sở để mở rộng quy mô tín dụng, đáp ứng vốn kịp thời cho người nông dân, đây cũng là một trong nhiệm vụ chủ yếu xuyên suốt quá trình kinh doanh của Ngân hàng. Hoạt động tín dụng NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên có nhiều khó khăn song Ngân hàng đã từng bước khẳng định vị trí vai trò của mình để tồn tại và phát triển, sử dụng tốt nguồn vốn cho vay, bám sát mục tiêu định hướng của Nhà nước và của Ngân hàng cấp trên, Chương trình phát triển kinh tế thị xã để mở rộng đầu tư đúng hướng và chất lượng với phương châm “*An toàn và hiệu quả*”.

Trong những năm gần đây nhờ bám sát chỉ tiêu kế hoạch cấp trên giao, thực hiện điều tra, khảo sát nhu cầu vốn vay đến từng địa bàn, vùng kinh tế, xếp loại khách hàng, nắm bắt kịp thời nhu cầu về vốn của cá nhân và các tổ chức kinh tế trên địa bàn, Ngân hàng đã đưa ra rất nhiều sản phẩm tín dụng mới đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng cao, như cho vay tiêu dùng mua sắm phương tiện, xây dựng, sửa chữa nhà ở... kết hợp với việc tăng cường các hoạt động quảng bá, nâng cao năng lực trình độ nghiệp vụ của cán bộ... công tác tín dụng của Ngân hàng đã đạt được những thành tựu đáng

khích lệ, doanh số cho vay tăng trưởng khá đều, chất lượng tín dụng được củng cố, tỷ lệ nợ xấu luôn dưới mức cho phép. Tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: đầu tư tín dụng được quan tâm mở rộng song chưa tương xứng với tiềm năng phát triển kinh tế của địa phương, dư nợ năm 2012 không đạt kế hoạch, không tăng trưởng so với cùng kỳ, rủi ro tín dụng còn tiềm ẩn.

Do đặc điểm nền kinh tế địa phương là sản xuất nông, ngư nghiệp, nền công nghiệp chưa phát triển, các doanh nghiệp nhỏ và vừa là chủ yếu nên nhu cầu vay vốn chỉ dừng lại ở đồng nội tệ, Ngân hàng không có cho vay bằng ngoại tệ do đó ở đây ta chỉ xét đến cơ cấu dư nợ tín dụng của Ngân hàng theo thành phần kinh tế và theo kỳ hạn. Kết quả hoạt động tín dụng của chi nhánh trong những năm gần đây được thể hiện qua các bảng sau:

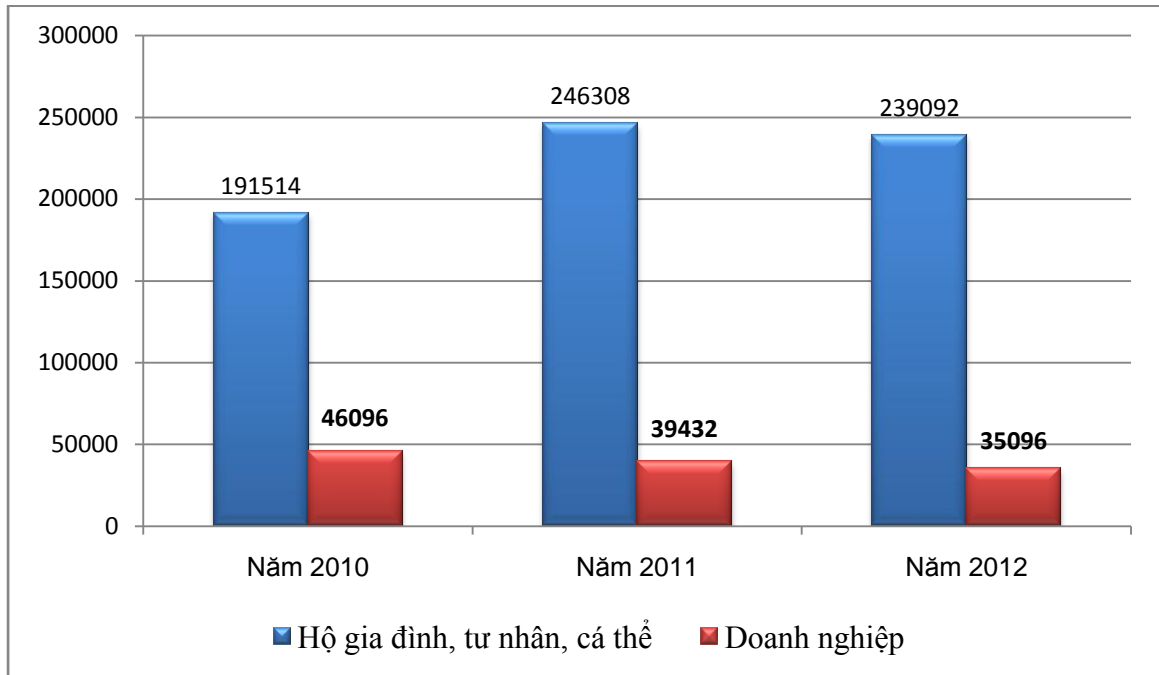
Bảng 2: Dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	237.610	100	285.740	100	274.188	100
Cho vay hộ gia đình, tư nhân, cá thể	191.514	80,6	246.308	86,2	239.092	87,2
Cho vay doanh nghiệp	46.096	19,4	39.432	13,8	35.096	12,8

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 1: Dư nợ theo thành phần kinh tế



Bảng số liệu cho thấy tổng dư nợ của Ngân hàng có sự biến động trong 3 năm qua: năm 2011 tăng 48.130 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 20,3% so với năm 2010; năm 2012 so với năm 2011 đã giảm 11.552 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm 4,04%. Năm 2012, tổng dư nợ giảm là hệ quả của tổng doanh số cho vay giảm, cộng với việc nhiều khách hàng trả nợ trước hạn. Có thể lý giải là do năm 2012 nền kinh tế cả nước và địa bàn nói riêng vẫn đang trong giai đoạn gặp nhiều khó khăn, đặc biệt khó khăn của ngành than đã tác động lớn đến đầu tư cho vay ngành vận tải thủy nội địa, một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của địa phương, hơn nữa giá cả biến động, thời tiết, dịch bệnh diễn biến phức tạp, thị trường bất động sản trầm lắng, hàng hóa tồn kho ứ đọng khiến các hoạt động đầu tư giảm, nhu cầu về vốn giảm, tiềm ẩn nhiều rủi ro vốn tín dụng; mặt khác Ngân hàng cũng phải chia sẻ nguồn khách hàng của mình với các ngân hàng thương mại mới trên địa bàn nên dư nợ có xu hướng giảm đi trong năm 2012. Để tăng trưởng dư nợ, nâng cao năng lực cạnh tranh, Ngân hàng phải nỗ lực hơn nữa trong việc tìm kiếm các dự án, phương án khả thi của khách hàng.

Có sự chênh lệch khá lớn về tỉ trọng giữa các thành phần kinh tế trong cơ cấu cho vay của Ngân hàng. Do đặc trưng nền kinh tế địa bàn chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, mục tiêu chính của Ngân hàng lại là phát triển nông thôn nên cho vay hộ gia đình, tư nhân, cá thể chiếm đa số với tỷ trọng 80,6% năm 2010; 86,2% năm 2011 và 87,2% năm 2012; cho vay doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ với 19,4% năm 2010; 13,8% năm 2011 và 12,8% năm 2012 do số lượng doanh nghiệp trên địa bàn chưa nhiều. Thực hiện chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn theo Nghị định 41-NĐ/TTg của Thủ tướng chính phủ về cho vay hộ sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp đến 50 triệu đồng không phải thế chấp tài sản nên xu hướng biến động về cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế của Ngân hàng trong thời gian qua là: tăng tỷ trọng cho vay hộ gia đình, tư nhân, cá thể và giảm cho vay doanh nghiệp.

Những năm gần đây, cho vay hộ gia đình, tư nhân, cá thể tuy có sự biến động về doanh số nhưng lại luôn tăng về tỷ trọng trong tổng dư nợ của Ngân hàng: năm 2011 doanh số tăng 54.794 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 29% so với năm 2010, theo đó tỷ trọng cũng tăng lên 5,6%. Năm 2012 so với năm 2011 doanh số giảm 7.216 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm 3%; tỷ trọng tăng 1%. Ngược lại, cho vay doanh nghiệp lại giảm cả về doanh số lẫn tỷ trọng: năm 2011 doanh số giảm 6.664 triệu đồng (giảm 14%), tỷ trọng giảm 5,6% so với năm 2010; tỷ trọng cho vay doanh nghiệp năm 2012 so với năm 2011 giảm 1%, về doanh số cho vay doanh nghiệp cũng giảm 4.336 triệu đồng (tức là giảm 11%).

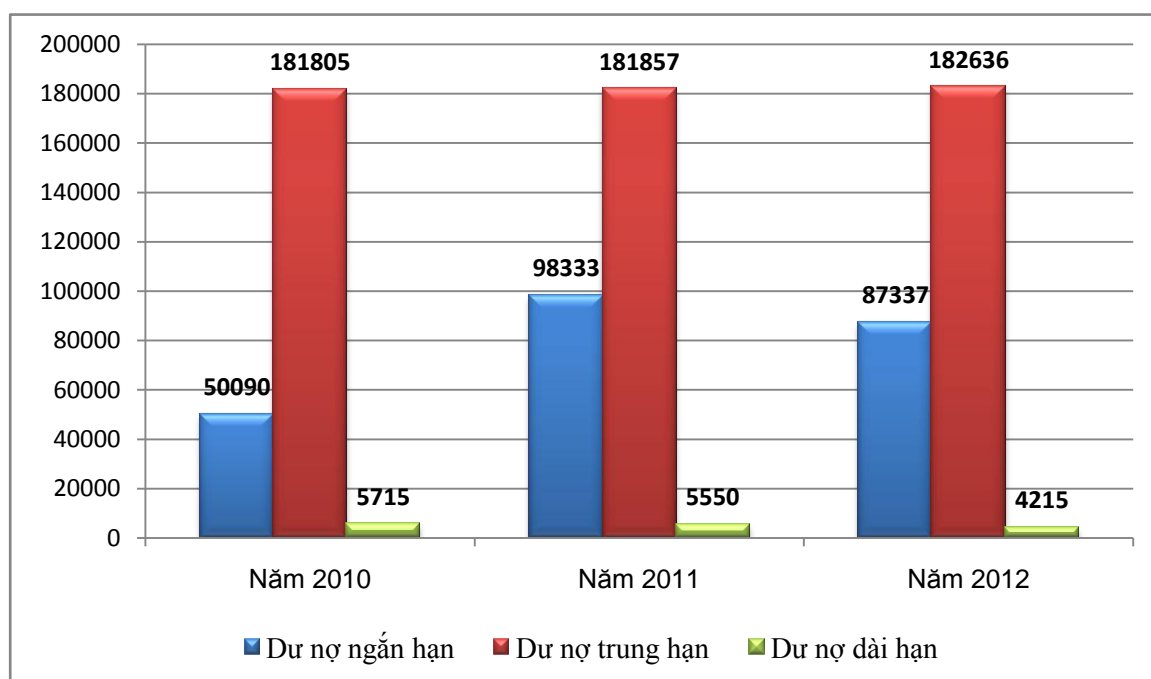
Bảng 3: Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn giai đoạn 2010 -2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	237.610	100	285.740	100	274.188	100
Dư nợ ngắn hạn	50.090	21,1	98.333	34,4	87.337	31,9
Dư nợ trung hạn	181.805	76,5	181.857	63,7	182.636	66,6
Dư nợ dài hạn	5.715	2,4	5.550	1,9	4.215	1,5

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 2: Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn



Nhìn vào bảng số liệu ta thấy có sự không cân đối trong cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn: do khách hàng vay vốn của Ngân hàng chủ yếu là cá nhân, hộ gia đình sản xuất nông nghiệp, ngư nghiệp với mục đích vay là mua sắm tài sản cố định như tàu, thuyền, công cụ đánh bắt thủy hải sản; máy móc, xây dựng chuồng trại cho chăn nuôi; đầu tư nuôi trồng thủy sản và cho vay tiêu dùng nên dư nợ trung hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ, tiếp theo là dư nợ ngắn hạn và dư nợ dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nhất. Dư nợ ngắn hạn năm 2011 so với năm 2010 tăng 48.243 triệu đồng (ứng với tỷ lệ tăng rất cao là 96,3%); năm 2012 so với năm 2011 giảm 10.996 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm 11,2%; về tỷ trọng lại đang có xu hướng tăng lên. Dư nợ trung hạn không có sự thay đổi đáng kể về doanh số nhưng lại thay đổi về tỷ trọng trong tổng dư nợ: năm 2011 so với 2010 tỷ trọng dư nợ loại này giảm 12,8%, năm 2012 so với năm 2011 lại tăng thêm 2,9%. Trong khi đó dư nợ dài hạn giảm cả về doanh số lẫn tỷ trọng: năm 2011 so với năm 2010 doanh số giảm 165 triệu đồng, tỷ trọng trong tổng dư nợ giảm 0,5%; năm 2012 so với năm 2011 doanh số giảm 1335 triệu đồng, tỷ trọng giảm 0,4%. Ngân hàng chủ yếu cho vay các dự án vừa và nhỏ, số lượng cho vay các dự án lớn vẫn còn rất khiêm tốn. Ngân hàng cũng đang có những chiến lược mới trong cho vay nhằm đạt được sự cân đối hơn nữa trong cơ cấu dư nợ.

Tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên Ban giám đốc đã thường xuyên chỉ đạo phòng kinh doanh thực hiện và làm tốt quy trình phòng ngừa và xử lý nợ có vấn đề. Thể hiện từ khâu thẩm định ban đầu đến việc kiểm tra thường xuyên việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hàng quý đều thực hiện phân loại nợ theo từng nhóm để có biện pháp chỉ đạo thu hồi và hạn chế nợ xấu xảy ra. Với những cố gắng như vậy nên trong những năm gần đây tỷ lệ nợ xấu luôn ở mức cho phép, đến 31/12/2012 tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh chỉ là 0,1%/tổng dư nợ.

Nhìn chung, trong năm vừa qua tuy có thể đáp ứng đủ nhu cầu về vốn cho người dân trên địa bàn song doanh số cho vay và tổng dư nợ của Ngân

hàng đã giảm trong khi nguồn vốn huy động vẫn tăng, Ngân hàng chưa thực sự sử dụng tối đa nguồn vốn huy động để cho vay, điều này có thể ảnh hưởng đến nguồn thu nhập từ lãi vay của Ngân hàng. Trong những năm tiếp theo, Ngân hàng cần cố gắng hơn nữa trong công tác tăng cường cho vay, quan hệ với khách hàng, cải thiện các thủ tục xin vay... để đạt được những kết quả tốt hơn.

2.3. Hoạt động cung ứng dịch vụ ngân hàng

Bên cạnh hoạt động huy động vốn và tín dụng, để có thể đáp ứng đầy đủ các nhu cầu khác nhau của khách hàng đồng thời để tăng cường uy tín, vị thế của mình trên thị trường cũng như tăng nguồn thu nhập, Ngân hàng còn cung cấp đa dạng các dịch vụ ngân hàng khác như: kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ thanh toán (dịch vụ phát hành thẻ ATM, dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, dịch vụ thu hộ, chi hộ, ủy nhiệm thanh toán), Mobile Banking SMS, dịch vụ ngân quỹ, nghiệp vụ bảo lãnh, nghiệp vụ ủy thác... Nhờ không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, thái độ phục vụ khách hàng nên nguồn thu từ các dịch vụ này đang ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn trong lợi nhuận mà Ngân hàng thu được. Kết quả từ hoạt động cung cấp dịch vụ của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 4: Kết quả hoạt động dịch vụ giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng thu dịch vụ	989,4	100	1597,4	100	1.613	100
Thu dịch vụ thanh toán	731,4	73,9	1.343	84	1.345	83,4
Thu kinh doanh ngoại tệ	65,1	6,6	119,5	7,6	119,8	7,4
Thu dịch vụ ngân quỹ	55,6	5,6	79,7	5	79,8	4,9
Thu dịch vụ ủy thác	0	0	6,4	0,4	19,6	1,2
Thu dịch vụ bảo lãnh	16,9	1,7	18,1	1,1	18,8	1,2
Thu khác	120,4	12,2	30,7	1,9	30	1,9

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản chi tiết năm 2010, 2011, 2012)

Bảng số liệu trên cho thấy thu nhập từ hoạt động dịch vụ của Ngân hàng tăng trưởng qua mỗi năm, năm sau đều cao hơn năm trước. Năm 2011 so với năm 2010 tăng 608 triệu đồng (ứng với tăng 61,5%); năm 2012 thu nhập từ dịch vụ đạt 1.613 triệu đồng, tăng 16,5 triệu đồng (ứng với tăng 0,98%).

Để dàng nhận thấy rằng thu từ dịch vụ thanh toán luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng thu dịch vụ của Ngân hàng. Loại thu nhập này tăng đều qua các năm về số tuyệt đối tuy nhiên lại có sự biến động về tỷ trọng trong tổng thu dịch vụ (năm 2011 tăng 10,1% so với năm 2010; năm 2012 giảm 0,6% so với năm 2011). Thu từ việc kinh doanh ngoại tệ tăng đều qua các năm cả về doanh số và tỷ trọng trong tổng thu dịch vụ. Các loại thu nhập từ

các dịch vụ còn lại như: dịch vụ ngân quỹ, bảo lãnh và ủy thác đều tăng dần qua các năm chứng tỏ chất lượng các dịch vụ của Ngân hàng đang được nâng cao, lượng khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng ngày càng đông. Ngoài ra, Ngân hàng cũng tiếp tục phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm khác mang lại tiện ích tối đa cho khách hàng như dịch vụ thanh toán qua thẻ ATM, hệ thống tin nhắn báo biến động số dư tài khoản, SMS Banking, tín dụng dự phòng, thu chi tại nhà đối với khách hàng cá nhân... Cùng với việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ đã góp phần tăng nguồn thu dịch vụ cho ngân hàng.

2.4. *Kết quả hoạt động kinh doanh*

Doanh thu cao và tối đa hóa lợi nhuận luôn là mục tiêu hướng đến hàng đầu của các NHTM và NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên cũng không ngoại lệ.

Lợi nhuận của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên sau khi đã chi trả cho người lao động theo mức khoán của ngân hàng cấp trên sẽ được chuyển trực tiếp về NHNo tỉnh và được Ngân hàng tỉnh tính toán và nộp thuế thu nhập nên ở đây ta chỉ xét đến lợi nhuận kế toán trước thuế mà đơn vị thực hiện.

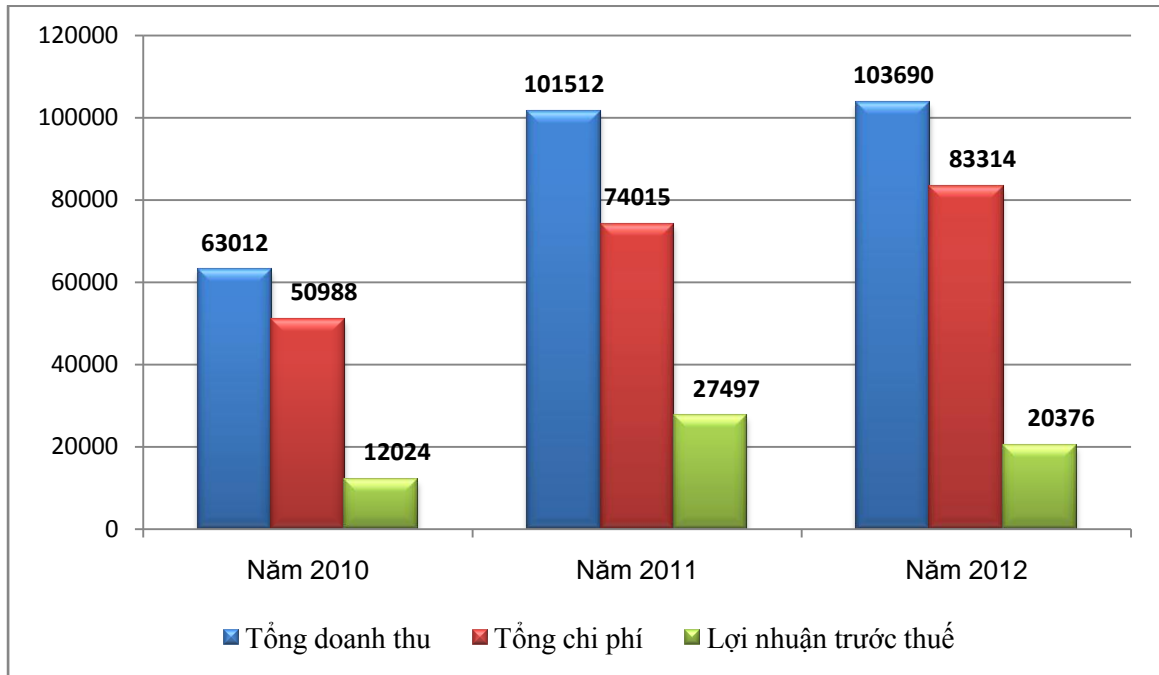
Bảng 5: Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng doanh thu	63.012	101.512	103.690	38.500	61,1	2.178	2,1
Tổng chi phí	50.988	74.015	83.314	23.027	45,2	9.299	12,6
Lợi nhuận trước thuế	12.024	27.497	20.376	15.473	128,7	-7.121	-26

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 3: Kết quả hoạt động kinh doanh



Nhìn vào bảng số liệu ta thấy rõ sự thay đổi về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Ngân hàng giai đoạn 2010 - 2012. Tổng doanh thu và chi phí có xu hướng tăng dần qua mỗi năm tuy nhiên lợi nhuận thu về lại có sự biến động, không có được sự tăng trưởng đều đặn. Cụ thể:

Tổng doanh thu của Ngân hàng tăng qua các năm: năm 2011 tăng 38.500 triệu đồng ứng với tốc độ tăng rất nhanh là 61,1% so với năm 2010; năm 2012 so với năm 2011 tốc độ tăng của doanh thu giảm còn 2,1% (tăng 2.178 triệu đồng). Doanh thu năm 2012 tăng ít là do nguồn thu chủ yếu từ tín dụng đã giảm xuống.

Tổng chi phí của Ngân hàng năm 2011 so với năm 2010 tăng 23.027 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 45,2%; năm 2012 so với năm 2011 chi phí tăng 9.299 triệu đồng tức là tăng 12,6%. Nguyên nhân là do chi phí huy động vốn tăng và các chi phí khác như chi dự phòng, giấy tờ in, vật liệu văn phòng, điện nước...cũng tăng nên đã đẩy tổng chi phí tăng lên cao hơn.

Có thể thấy rằng, năm 2011 so với năm 2010, tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn rất nhiều tốc độ tăng của chi phí do đó lợi nhuận mà Ngân hàng thu được cũng tăng 15.473 triệu đồng (ứng với tỷ lệ tăng 128,7%). Ngược lại,

năm 2012 so với năm 2011 tuy cả doanh thu và chi phí của Ngân hàng đều tăng nhưng mức tăng của chi phí lại cao hơn mức tăng của doanh thu (gấp 4,3 lần) dẫn lợi nhuận giảm 26%. Qua đó cũng cho thấy Ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động được để đầu tư kinh doanh.

Kết quả kinh doanh như trên cũng một phần do chịu ảnh hưởng từ môi trường kinh tế địa phương cũng như khó khăn chung trong ngành ngân hàng. Bước sang năm 2013, khi nền kinh tế địa bàn đang dần phục hồi và có dấu hiệu khởi sắc, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên thị xã ngày càng gay gắt, Ngân hàng phải nỗ lực cố gắng tìm kiếm các phương án thật sự hiệu quả để cải thiện kết quả hoạt động kinh doanh, giảm thiểu chi phí, tăng doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận để giữ vững thương hiệu, uy tín của mình trên thị trường và giữ vững niềm tin nơi khách hàng.

II. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

1. Chiến lược huy động vốn

Trong những năm qua, trước diễn biến phức tạp của thị trường vốn và sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, Ngân hàng luôn coi công tác huy động vốn là một trong những trọng tâm hàng đầu và xuyên suốt. Bởi việc tăng cường nguồn vốn huy động giúp cho ngân hàng mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh. Do đó, Ngân hàng luôn cố gắng xây dựng chiến lược huy động vốn sao cho đạt được hiệu quả cao nhất. Cụ thể chiến lược huy động vốn của Ngân hàng như sau:

- Bên cạnh những hình thức huy động vốn truyền thống, Ngân hàng đã xây dựng chiến lược thị trường, thị phần theo tinh thần chỉ đạo của NHNo & PTNT tỉnh Quảng Ninh, trong đó đưa ra nhiều giải pháp tích cực để huy động vốn như giao chỉ tiêu huy động vốn cho từng cán bộ, nhân viên trong cơ quan, tổ chức tiếp cận nhanh và phân tích thị trường vốn để đưa ra các hình thức huy động vốn thích hợp, nhiều tiện ích, phù hợp với nhiều đối tượng gửi tiền.

- Quá trình giao dịch tiền gửi: nộp tiền, rút tiền, chuyển tiền... tất cả được thực hiện tự động thông qua hệ thống mạng thanh toán ngân hàng IPCAS đảm bảo độ chính xác và nhanh chóng, thuận tiện cho cả khách hàng và nhân viên Ngân hàng.

- Về các hoạt động marketing, Ngân hàng tăng cường quảng cáo về hình ảnh, các sản phẩm, dịch vụ mà mình cung cấp trên các phương tiện thông tin đại chúng, qua các trang báo mạng uy tín, mở các đợt khuyến mãi tiết kiệm thông minh vào các dịp đặc biệt như lễ tết... làm cho mọi người đều biết đến câu slogan của Ngân hàng “*Agribank – mang phồn thịnh đến khách hàng*”.

- Tổ chức hội nghị khách hàng theo định kỳ để qua đó tạo mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Hằng năm vào các ngày lễ lớn Ngân hàng đều trực tiếp gửi hoa và quà tới chúc mừng, tổ chức giao lưu với khách hàng truyền thống của mình... Với sự quan tâm duy trì mối quan hệ với khách hàng sau khi họ đã gửi tiền tại ngân hàng như vậy thì khách hàng sẽ giữ vững lòng tin nơi Ngân hàng hơn và chính từ những người khách hàng này sẽ mang thương hiệu của ngân hàng đến cho nhiều người khác nữa, như vậy sẽ góp phần mang lại hiệu quả cho công tác huy động tiền gửi tại Ngân hàng.

- Để thay đổi thói quen tiết kiệm của dân cư, Ngân hàng đã thành lập nhóm nhân viên chuyên đảm trách việc tuyên truyền, vận động người dân gửi tiền tiết kiệm tại Ngân hàng thay vì lưu giữ tiền mặt tại nhà hay mua vàng.

- Ngân hàng cũng đưa ra các chính sách ưu đãi khuyến khích mở tài khoản cá nhân để dân chúng gửi tiền chi tiêu qua ngân hàng, giữ bí mật tuyệt đối số dư trên tài khoản cá nhân cũng như những chi tiêu của chủ tài khoản

- Về công tác đào tạo cán bộ ngân hàng: trong quá trình hoạt động Ngân hàng đã thường xuyên cử cán bộ đi học các lớp học nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, tổ chức các lớp tập huấn về sử dụng các chương trình phần mềm tin học đặc biệt là chương trình gửi và rút tiền gửi cho khách hàng.

2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động

Nghiệp vụ huy động vốn tuy là một hoạt động độc lập, riêng rẽ nhưng nó lại có mối liên hệ chặt chẽ, mật thiết với việc sử dụng vốn, mà không có vốn thì ngân hàng không cho vay được, do đó vốn huy động càng lớn thì hoạt động tín dụng mới có cơ hội để mở rộng. Ngược lại, hoạt động tín dụng có hiệu quả, nền kinh tế phát triển sẽ tạo điều kiện có thêm nhiều nguồn vốn nhân rộng trong xã hội, nó là tiền đề để mở rộng nguồn vốn huy động cho ngân hàng. Chính vì vậy, ngân hàng phải thực hiện chiến lược kinh doanh tổng hợp trong đó nghiệp vụ huy động vốn phải được chú trọng kết hợp cùng với hai nghiệp vụ sử dụng vốn và nghiệp vụ trung gian, có như vậy thì hoạt động kinh doanh của ngân hàng mới phát huy được hiệu quả cao nhất.

Với đặc điểm là kinh doanh tiền tệ, khác với các doanh nghiệp bình thường, vốn kinh doanh của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động, muốn mở rộng kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận thì ngân hàng phải thường xuyên có những biện pháp hữu hiệu để thu hút được ngày càng nhiều nguồn vốn huy động. Nhận thức được vấn đề này, NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên luôn quan tâm nghiên cứu tình hình kinh tế địa phương và khảo sát nhu cầu của khách hàng trong từng thời kỳ để đưa ra những hình thức huy động vốn hữu hiệu, nhờ vậy mà quy mô nguồn vốn huy động của Ngân hàng ngày càng được mở rộng qua các năm. Từ nguồn vốn thành lập ban đầu năm 1988 là 1.041 triệu đồng đến 31/12/2012 tổng nguồn vốn thực hiện là 844.306 triệu đồng, trong đó nguồn vốn tự huy động là 817.248 triệu đồng, tăng gấp 785,1 lần sau 24 năm hoạt động. Quy mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của Ngân hàng trong những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

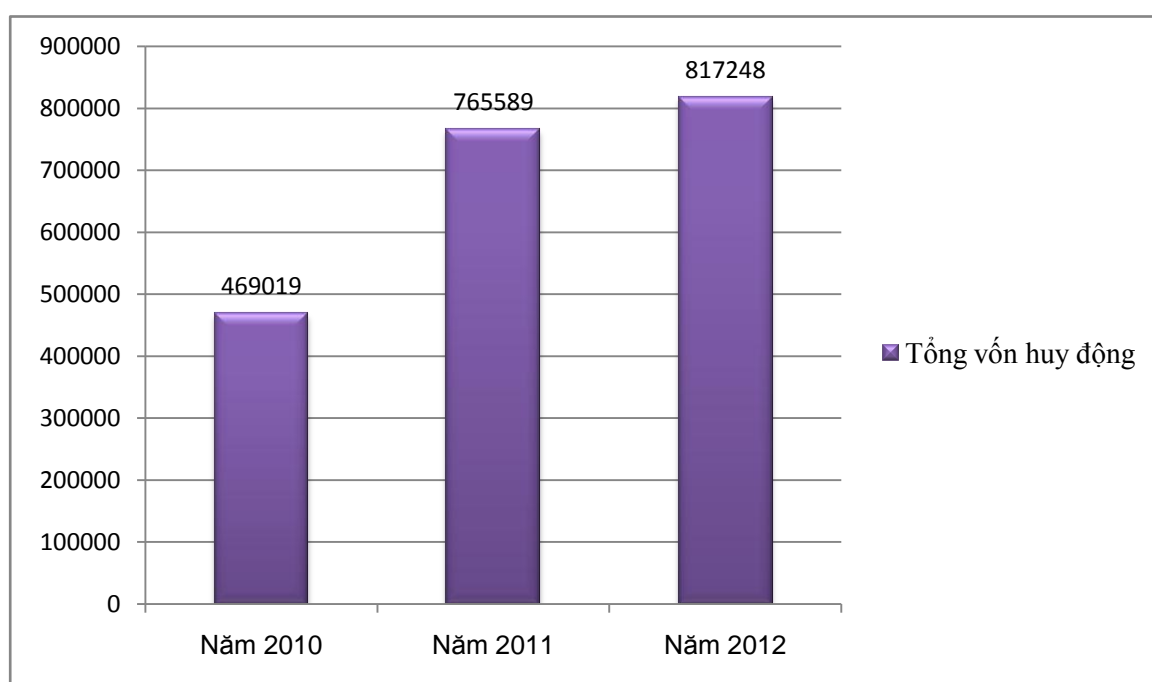
Bảng 6: Tình hình tăng trưởng vốn huy động giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Tổng vốn huy động	Số tăng (giảm) tuyệt đối	Số tăng (giảm) tương đối (%)
Năm 2010	469.019		
Năm 2011	765.589	296.570	63,2
Năm 2012	817.248	51.659	6,7

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 4: Tốc độ tăng trưởng vốn huy động giai đoạn 2010 – 2012



Nhìn vào bảng số liệu và biểu đồ trên ta thấy tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng không ngừng tăng trưởng qua 3 năm với tốc độ tăng trưởng trung bình 35%. Đến 31/12/2012 nguồn vốn huy động của Ngân hàng đạt 817.248 triệu đồng, đạt 118,6% kế hoạch, tăng 348.229 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 74,2% so với năm 2010. So sánh số liệu với mỗi năm trước đó thì năm 2011 tổng nguồn vốn huy động tăng 63,2% (ứng với 296.570 triệu đồng) so với năm 2010. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động năm 2012 so với 2011 là 6,7% (ứng với 51.659 triệu đồng). Sở dĩ tốc độ tăng trưởng vốn huy động

năm 2012 so với năm 2011 giảm rõ rệt là do năm 2012 chịu tác động của suy thoái kinh tế toàn cầu, giá cả leo thang, nhiều doanh nghiệp làm ăn thua lỗ; thời tiết nắng nóng, mưa lớn thất thường khiến tình hình nuôi trồng thủy sản gặp nhiều khó khăn, thiên tai, dịch bệnh diễn biến phức tạp ảnh hưởng xấu đến năng suất nông sản và chăn nuôi khiến thu nhập của dân cư cũng như doanh nghiệp giảm, từ đó làm giảm lượng tiền gửi vào Ngân hàng.

Sự tăng trưởng này đã chứng tỏ những nỗ lực vượt bậc của toàn thể cán bộ công nhân viên Ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế hiện đang gặp nhiều khó khăn. Ngân hàng đã thực hiện đồng bộ các giải pháp như giao khoán huy động vốn cho từng cán bộ theo từng thời điểm từ 300-500 triệu đồng/người. quý kết hợp với khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc trong công tác, áp dụng rộng rãi các hình thức huy động như tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm trả lãi trước, tiền gửi tiết kiệm trả lãi sau, tiền gửi tiết kiệm hưởng lãi bậc thang, tiền gửi góp, tiền gửi linh hoạt, tiền gửi tích lũy, tiền gửi bằng vàng, tiết kiệm học đường... với mức lãi suất phù hợp theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và cấp trên. Ngoài ra, Ngân hàng còn tiếp tục nghiên cứu, vận dụng linh hoạt các chương trình khuyến mại để khuyến khích khách hàng gửi tiền vào Ngân hàng như: tiết kiệm dự thưởng đặc biệt “*may mắn nhân ba*” - khách hàng gửi tiền có cơ hội nhận được xe ô tô Toyota và Camry; chương trình khuyến mại “*Chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn dự thưởng – mùa vàng trên quê hương*” đem lại cơ hội nhận được vàng ba chữ A cho khách hàng; tổ chức quay số trúng thưởng vào các dịp đặc biệt như mừng xuân mới, chào mừng ngày Quốc khánh 2/9, chào mừng 60 năm thành lập ngành ngân hàng. Bên cạnh việc thực hiện nhận tiền gửi của khách hàng tại quầy giao dịch, Ngân hàng còn thành lập các tổ huy động vốn, nhiệm vụ của tổ huy động vốn là thường xuyên nắm bắt các thông tin trên địa bàn, khi khách hàng có nhu cầu gửi tiền lớn Ngân hàng tạo điều kiện đến tận nơi để tiếp nhận tiền gửi cho khách hàng, như vậy khách hàng đảm bảo vừa được an toàn vừa giữ được bí mật. Khi có nguồn huy động tiền lớn và tập trung như đèn bù giải

phóng mặt bằng, đấu thầu đầm hải sản... Ngân hàng chủ động liên hệ với các đơn vị và vận động khách hàng gửi tiền qua chuyển khoản hoặc nhận hộ khách hàng từ nhà đầu tư mang lại cho khách hàng sự yên tâm và thuận tiện. Tất cả các giải pháp đó đã giúp Ngân hàng đạt hiệu quả cao trong việc tăng cường huy động vốn trong giai đoạn 2010 - 2012.

Kết quả này đã góp phần quan trọng vào việc mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng lợi nhuận cũng như thị phần hoạt động của Ngân hàng, tăng khả năng cạnh tranh, uy tín, vị thế của Ngân hàng trên thị trường.

3. Cơ cấu nguồn vốn huy động

Để đánh giá kết quả của công tác huy động vốn một cách chính xác, đầy đủ hơn cần xét đến những biến động trong cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng trong thời gian vừa qua. Với mục tiêu phát triển bền vững Ngân hàng đã thực hiện đa dạng hóa các hình thức, các biện pháp, các kênh huy động vốn khác nhau nhằm tạo cho nguồn vốn tăng trưởng, ổn định. Hiện nay chi nhánh đã và đang thực hiện tốt công tác huy động vốn. Nguồn vốn huy động của chi nhánh bao gồm: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng; phát hành giấy tờ có giá và vốn vay các tổ chức tín dụng trong nước.

3.1. Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành

Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành (phương thức huy động) của Ngân hàng trong những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

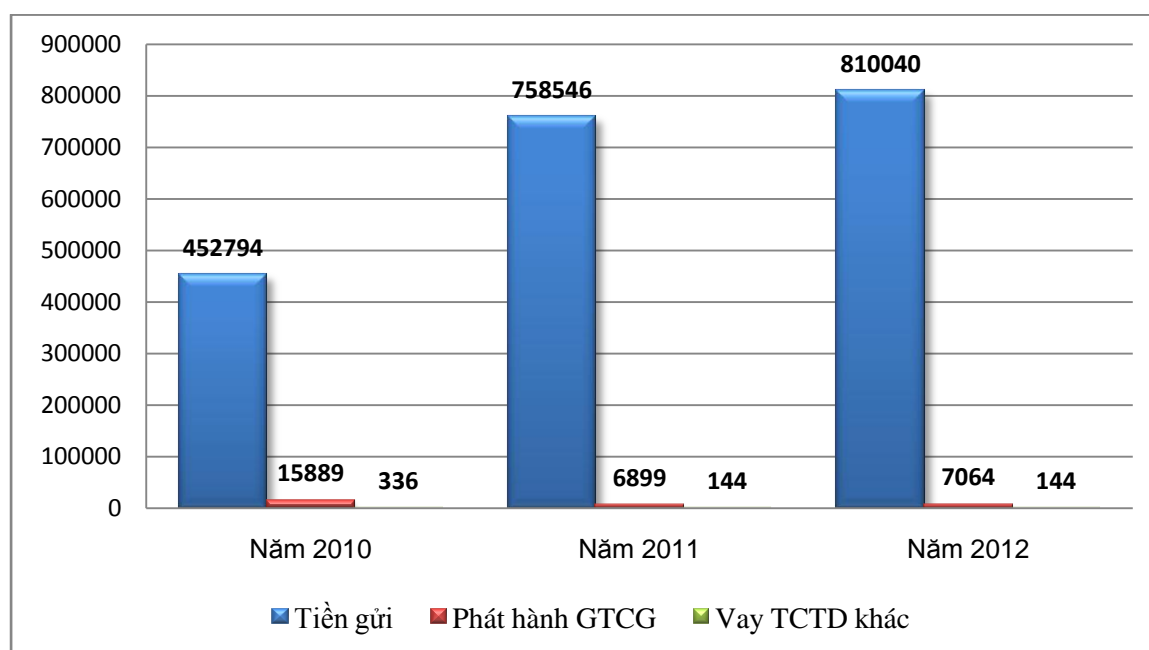
Bảng 7: Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành giai đoạn 2010 - 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	469.019	100	765.589	100	817.248	100
Tiền gửi	452.794	96,54	758.546	99,08	810.040	99,12
Phát hành giấy tờ có giá	15.889	3,39	6.899	0,90	7.064	0,86
Vay TCTD khác	336	0,07	144	0,02	144	0,02

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 5: Cơ cấu vốn huy động theo nguồn hình thành



Bảng số liệu và biểu đồ trên cho thấy nguồn vốn huy động của Ngân hàng được hình thành từ 3 nguồn: tiền gửi, phát hành giấy tờ có giá và vay các tổ chức tín dụng khác. Trong đó vốn tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn huy động, các nguồn vốn huy động còn lại đều chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Để tìm hiểu rõ hơn về sự biến động cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng ta đi vào xem xét chi tiết từng thành phần:

a) Tiền gửi

Với mỗi NHTM nói chung và NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên nói riêng, tiền gửi giữ một vai trò quan trọng và là một trong những nguồn vốn cơ bản của Ngân hàng. Nguồn vốn này chính là nền tảng cho sự phát triển của Ngân hàng, là cơ sở để Ngân hàng thực hiện các hoạt động tín dụng. Do đó, tăng cường vốn huy động tiền gửi luôn được ưu tiên hàng đầu trong chiến lược huy động vốn của Ngân hàng. Kết quả, vốn tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nguồn vốn huy động (cả 3 năm đều trên 90%), và tỷ trọng này vẫn đang không ngừng gia tăng: năm 2011 tăng 2,54% so với năm 2010; năm 2012 tăng 0,04% so với năm 2011. Về mặt số lượng cũng gia tăng theo thời gian. Cụ thể:

Bảng 8: Cơ cấu tiền gửi giai đoạn 2010 - 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng tiền gửi	452.794	100	758.546	100	810.040	100
Tiền gửi của KBNN	31.677	7,0	5.235	0,69	55.106	6,80
Tiền gửi của TCTD	33	-	203	0,03	204	0,03
Tiền gửi của TCKT	39.408	8,7	101.834	13,42	101.718	12,56
Tiền gửi của dân cư	381.676	84,3	651.274	85,86	653.012	80,61

(Nguồn: Bảng cân đối chi tiết năm 2010, 2011, 2012)

Bảng số liệu trên cho thấy tổng tiền gửi của Ngân hàng đều tăng qua mỗi năm, năm sau cao hơn năm trước: tổng tiền gửi năm 2011 so với năm 2010 tăng 305.753 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng khá cao 67,5%; năm 2012 so với năm 2011 tổng tiền gửi tăng nhưng tốc độ tăng thấp hơn cùng kỳ - tăng 51.494 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 6,8%. Xét trong bối cảnh nền kinh tế đầy khó khăn của địa phương năm vừa qua thì đây là một cố gắng đáng ghi nhận của Ngân hàng.

➤ Về tiền gửi của Kho bạc Nhà nước: là nguồn tiền gửi tuy tỷ trọng nhỏ nhưng lại chiếm vị trí khá quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động vì đây là nguồn vốn có chi phí thấp, tạo điều kiện cho Ngân hàng giảm được chi phí trong huy động vốn. Tiền gửi Kho bạc Nhà nước có sự biến động khá lớn trong giai đoạn 2010 – 2012: năm 2010 số lượng tiền gửi này là 31.677 triệu đồng, chiếm 7%; năm 2011 số lượng giảm mạnh xuống còn 5.235 triệu đồng

(giảm tới 26.442 triệu đồng tức là giảm 83,5%) kéo theo tỷ trọng cũng giảm xuống còn 0,69% (giảm 6,31%) nhưng tới năm 2012 thì lại tăng đáng kể, số lượng tăng tới 49.871 triệu đồng so với năm 2011 và tỷ lệ tăng đột biến 952,6%; theo đó tỷ trọng cũng tăng lên 6,11% . Mục đích của loại tiền gửi này là nhằm thanh toán các khoản chi tiêu của Chính phủ và các khoản thuế mà Kho bạc Nhà nước nhờ Ngân hàng thu hộ. Nguyên nhân loại tiền này giảm trong năm 2011 là do kinh tế gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, giá cả có xu hướng tăng, nhất là thời điểm cuối năm nên Chính phủ đã thắt chặt chi tiêu công nhằm hạn chế lạm phát cộng với việc nhiều doanh nghiệp làm ăn thua lỗ khiến tiền thuế thu nhập nhờ thu giảm xuống.

➤ *Về tiền gửi của các tổ chức tín dụng:* Ngân hàng nhận tiền gửi thanh toán của các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn như: Ngân hàng chính sách xã hội, Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long. Tiền gửi loại này chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu tiền gửi của Ngân hàng (luôn dưới 1%). Năm 2010 số lượng tiền gửi tổ chức tín dụng còn rất khiêm tốn với 33 triệu đồng và tỷ trọng không đáng kể nhưng kể từ năm 2011 trở đi khi có sự xuất hiện ngày càng nhiều Phòng giao dịch của các NHTM và tổ chức tín dụng khác trên địa bàn thì số lượng tiền gửi này đã tăng thêm 170 triệu đồng, tỷ trọng cũng nhích lên 0,03%. Năm 2012 so với năm 2011, tiền gửi của tổ chức tín dụng hầu như không hề có sự biến động.

➤ *Về tiền gửi của tổ chức kinh tế:* các tổ chức kinh tế mở tài khoản và gửi tiền vào Ngân hàng với mục đích chính là phục vụ nhu cầu thanh toán nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí. Đây là loại tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong cơ cấu nguồn vốn huy động. Năm 2011 so với năm 2010 tiền gửi của tổ chức kinh tế tăng mạnh cả về số lượng lẫn tỷ trọng: số lượng tăng 62.426 triệu đồng (ứng với tăng 158%), tỷ trọng cũng tăng 4,72% chứng tỏ lượng khách hàng doanh nghiệp đến mở tài khoản và giao dịch với Ngân hàng đã tăng lên. Tuy nhiên, năm 2012 so với năm 2011, tiền gửi loại này lại giảm đi một chút: giảm 116 triệu đồng (ứng với tỷ lệ giảm 0,11%), về tỷ trọng cũng

giảm 0,86%. Điều này có thể giải thích là do năm 2012 là năm kinh tế địa phương gặp nhiều khó khăn do tác động của lạm phát, thị trường bất động sản trầm lắng, giá cả biến động đã ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, hơn nữa sự không ổn định của ngành than mang lại nhiều khó khăn cho ngành vận tải thủy nội địa, nhiều doanh nghiệp đã phải bán tàu thậm chí cắt tàu bán sắt vụn, vì vậy thu nhập của họ giảm xuống, lượng tiền gửi của tổ chức kinh tế vào Ngân hàng cũng giảm theo. Trong những năm tới, khi nền kinh tế đã có dấu hiệu khởi sắc trở lại, khi Quảng Yên đang nhận được sự quan tâm hỗ trợ của Nhà nước, là điểm đến lý tưởng của các nhà đầu tư, Ngân hàng cần có nhiều biện pháp tích cực hơn nữa để khai thác triệt để tiềm năng tiền gửi của các tổ chức kinh tế.

➤ *Về tiền gửi của dân cư*: là khối lượng tiền nhàn rỗi của người dân gửi vào Ngân hàng để hưởng lãi hoặc tiết kiệm cho chi tiêu tương lai. Đây là nguồn vốn huy động có tính ổn định cao nhất và luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động và cũng là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng thực hiện đầu tư. Trong những năm 2010 - 2012 số lượng tiền gửi luôn tăng trưởng. Năm 2011 tiền gửi dân cư là 651.274 triệu đồng, tăng 179.598 triệu đồng (tốc độ tăng 47%) so với năm 2010; năm 2012 huy động được 653.012 triệu đồng, tăng 1.738 triệu đồng (tức là tăng 0,27%). Qua đây, ta thấy được rằng chi nhánh NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên luôn ý thức rất rõ về tầm quan trọng của vốn tiền gửi từ dân cư, Ngân hàng luôn đẩy mạnh công tác huy động loại tiền gửi này bằng cách đa dạng hóa các hình thức huy động, chính sách lãi suất phù hợp, công tác chi trả thuận tiện, nhanh chóng kết hợp với các đợt tiết kiệm dự thưởng và ưu đãi, kết quả đạt được là số lượng tiền gửi dân cư đã tăng theo các năm như ta đã thấy ở bảng trên. Bên cạnh đó có một điểm dễ nhận ra là tuy số lượng vẫn tăng theo các năm nhưng tỷ trọng của tiền gửi dân cư lại tăng giảm không đều: năm 2011 so với năm 2010 tỷ trọng này tăng 1,56% nhưng năm 2012 lại giảm 5,25% so với năm 2011. Hậu khủng hoảng kinh tế, mất mùa do thiên tai, chăn nuôi khó khăn do dịch bệnh,

nuôi trồng thủy sản gặp khó khăn do diễn biến thất thường của thời tiết, lạm phát tăng cao khiến thu nhập dân cư giảm, người dân phải chi nhiều hơn cho tiêu dùng do đó số tiền nhàn rỗi gửi tiết kiệm vào Ngân hàng tăng rất ít đồng thời tỷ trọng tiền gửi loại này cũng giảm đi trong năm 2012. Để nguồn tiền gửi tiết kiệm tiếp tục tăng trong các năm tới đây, Ngân hàng cần tiếp tục giữ gìn và phát huy uy tín của mình đối với khách hàng.

b) Phát hành giấy tờ có giá

Các giấy tờ có giá hiện tại Ngân hàng đang phát hành bao gồm: chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn, kỳ phiếu ngắn hạn và trái phiếu Agribank kỳ hạn 10 năm. Năm 2011 so với năm 2010 mệnh giá giấy tờ có giá đã phát hành giảm cả về mặt số lượng và tỷ trọng: giảm 8.990 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm 56,6%; tỷ trọng giảm 2,49%. Năm 2012 mệnh giá giấy tờ có giá phát hành tăng về mặt số lượng nhưng lại giảm về tỷ trọng so với năm 2011: tăng 165 triệu đồng ứng với tăng 2,4% và tỷ trọng giảm 0,04%. Loại vốn huy động này luôn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn huy động và hoàn toàn chịu sự chỉ đạo, điều hành của NHNo & PTNT tỉnh Quảng Ninh.

c) Vay các tổ chức tín dụng trong nước

Đây là nguồn vốn thứ yếu và luôn chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tổng vốn huy động của Ngân hàng (năm 2010 là 0,07%; năm 2011 và 2012 là 0,02%). Vốn vay các tổ chức tín dụng khác năm 2011 giảm 192 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm 57,1%; về tỷ trọng cũng giảm 0,05% so với năm 2010. Năm 2012 hoàn toàn không có sự thay đổi về vốn vay so với năm 2011. Sở dĩ nguồn vốn đi vay luôn chiếm tỷ trọng không đáng kể và đang có xu hướng giảm đi là vì Ngân hàng đã làm rất tốt công tác huy động vốn tiền gửi đủ để đầu tư cho tín dụng và các hoạt động dịch vụ nên không cần sử dụng đến vốn vay.

3.2. Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn

NHTM muốn hoạt động thực sự có hiệu quả, ngoài việc xác định một cách chính xác cơ cấu nguồn hình thành thì cần phải quan tâm tới tính chất kỳ hạn của các nguồn vốn huy động. Thời hạn của các nguồn huy động giúp ngân hàng phân tích một cách chính xác mức độ biến động cơ cấu để từ đó có phương án sử dụng hợp lý. Theo tiêu chí này, cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng gồm:

- + Vốn huy động không kỳ hạn: tiền gửi của Kho bạc Nhà nước, tiền gửi của tổ chức tín dụng trong nước, tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng.
- + Vốn huy động ngắn hạn: tiền gửi của khách hàng có kỳ hạn dưới 12 tháng, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn, kỳ phiếu ngắn hạn.
- + Vốn huy động trung và dài hạn: vay các tổ chức tín dụng trong nước, tiền gửi của khách hàng có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên, phát hành trái phiếu.

Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn của Ngân hàng được thể hiện qua bảng dưới đây:

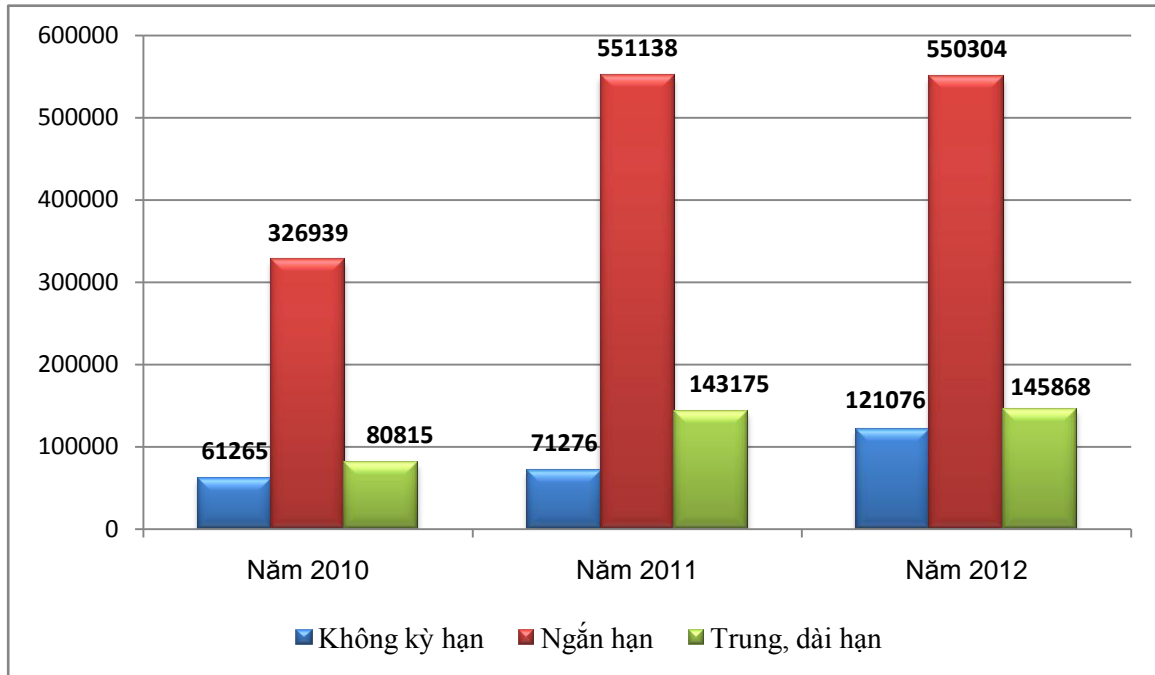
Bảng 9: Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	469.019	100	765.589	100	817.248	100
1. Không kỳ hạn	61.265	13,1	71.276	9,3	121.076	14,8
+ Tổ chức kinh tế	61.069	99,7	71.270	99,99	121.070	99,99
+ Dân cư	196	0,3	6	0,01	6	0,001
2. Ngắn hạn	326.939	69,7	551.138	72	550.304	67,3
+ Tổ chức kinh tế	8.850	2,7	36.003	6,5	35.958	6,5
+ Dân cư	318.089	97,3	515.135	93,5	514.346	93,5
3. Trung, dài hạn	80.815	17,2	143.175	18,7	145.868	17,9
+ Tổ chức kinh tế	1.536	1,9	144	0,1	144	0,1
+ Dân cư	79.279	98,1	143.031	99,9	145.724	99,9

(Nguồn: Bảng cân đối chi tiết năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 6: Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn



Nhìn vào bảng số liệu có thể thấy rõ cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng theo kỳ hạn: vốn huy động ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất (trên 60%), nguồn vốn huy động không kỳ hạn và vốn huy động trung, dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn.

➤ *Vốn huy động không kỳ hạn*: là loại vốn chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tổng vốn huy động. Nhận thấy ưu điểm của tiền gửi không kỳ hạn là chi phí huy động thấp, Ngân hàng đã tập trung tăng cường huy động nguồn vốn này kết hợp với cung cấp đầy đủ các dịch vụ liên quan mang lại tiện ích cho khách hàng như: gửi tiền vào tài khoản, chuyển tiền, thanh toán không dùng tiền mặt, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu... Do đó, nguồn vốn huy động của Ngân hàng tăng trưởng đều qua 3 năm: năm 2011 tăng 10.011 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 16,3% so với năm 2010; năm 2012 tăng 49.800 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 69,9%. Tuy nhiên về tỷ trọng của vốn huy động ngắn hạn trong tổng vốn lại tăng giảm không đều: năm 2011 so với năm 2010 tỷ trọng giảm 3,8% nhưng đến năm 2012 lại tăng lên 5,5% so với năm 2011.

Để dàng nhận thấy rằng nguồn vốn huy động không kỳ hạn chủ yếu được huy động từ các tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng, dân cư chỉ chiếm

một phần rất nhỏ không đáng kể. Điều này hoàn toàn hợp lý bởi mục đích chính của các doanh nghiệp khi gửi tiền là để thanh toán, ngược lại, người dân thường không chọn hình thức gửi tiền này vì mục đích chính của họ là hưởng lãi và tiết kiệm. Xu hướng trong huy động vốn không kỳ hạn của Ngân hàng là tiếp tục tăng cường tiền gửi thanh toán của tổ chức kinh tế và giảm huy động tiền gửi không kỳ hạn từ dân cư.

➤ *Vốn huy động ngắn hạn*: là nguồn vốn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng vốn huy động do phần lớn dân cư trên địa bàn làm nông nghiệp và buôn bán nhỏ, sản xuất chăn nuôi mang tính vụ mùa, vốn cần quay vòng nhanh hơn nữa xu thế của khách hàng không muốn gửi tiền thời gian quá dài để có thể rút ra khi cần và quan trọng là lãi suất cho mức kỳ hạn này cũng ở mức khá hấp dẫn. Nguồn vốn này tuy dễ huy động do phù hợp với nhu cầu của khách hàng tuy nhiên lại có tính ổn định không hẳn cao, có thể gây ra rủi ro thanh khoản khi sử dụng một phần cho vay trung và dài hạn. Số lượng và tỷ trọng của nguồn vốn này có sự biến động tăng giảm không đều trong 3 năm qua: năm 2011 so với năm 2010 số lượng vốn ngắn hạn huy động được tăng 224.199 triệu đồng (tăng 68,6%) và tỷ trọng cũng tăng 2,3%. Năm 2012 số lượng vốn huy động loại này giảm 834 triệu đồng (giảm 0,15%) và tỷ trọng giảm 4,7%. Sở dĩ tỷ trọng của loại tiền gửi này giảm là do khó khăn chung của nền kinh tế, năm 2012 Ngân hàng đã điều chỉnh giảm lãi suất tiền gửi trong năm từ 14%/năm xuống còn 9%/năm. Khác với tiền gửi không kỳ hạn, vốn huy động ngắn hạn được hình thành phần lớn từ tiền gửi của dân cư. Năm 2011 so với năm 2010 tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn dưới 12 tháng tăng 197.046 triệu đồng (tức là tăng 61,9%); trong khi đó tiền gửi ngắn hạn của tổ chức kinh tế tăng với tốc độ nhanh hơn là 306,8% (tăng 27.153 triệu đồng). Năm 2012 so với năm 2011 tiền gửi dân cư kỳ hạn dưới 12 tháng giảm 789 triệu đồng và tiền gửi tổ chức kinh tế giảm 345 triệu đồng. Tuy tỷ trọng của tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn ngắn có xu hướng giảm đi nhưng vẫn luôn ở mức trên 90% trong tổng vốn huy động ngắn hạn.

➤ *Vốn huy động trung và dài hạn:* đây là loại vốn chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong tổng vốn huy động và được hình thành chủ yếu từ tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn 12 tháng trở lên của dân cư (chiếm trên 98%). Xu hướng thay đổi của loại vốn này trong thời gian vừa qua là tăng về số lượng và ít biến động về tỷ trọng. Năm 2011 vốn huy động trung và dài hạn tăng 62.360 triệu đồng với tốc độ tăng khá nhanh 77,2% so với năm 2010. Năm 2012 tăng 2.693 triệu đồng với tốc độ tăng 1,9% so với năm 2011. Về xu hướng thay đổi trong cơ cấu vốn huy động trung, dài hạn: tăng huy động từ tiền gửi có kỳ hạn dài của dân cư và giảm tiền gửi loại này của tổ chức kinh tế.

3.3. Cơ cấu nguồn vốn theo loại tiền

Bên cạnh đồng nội tệ là VND NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên còn nhận tiền gửi ngoại tệ của các cá nhân và tổ chức kinh tế - xã hội. Sự biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền trong những năm vừa qua được thể hiện qua bảng sau:

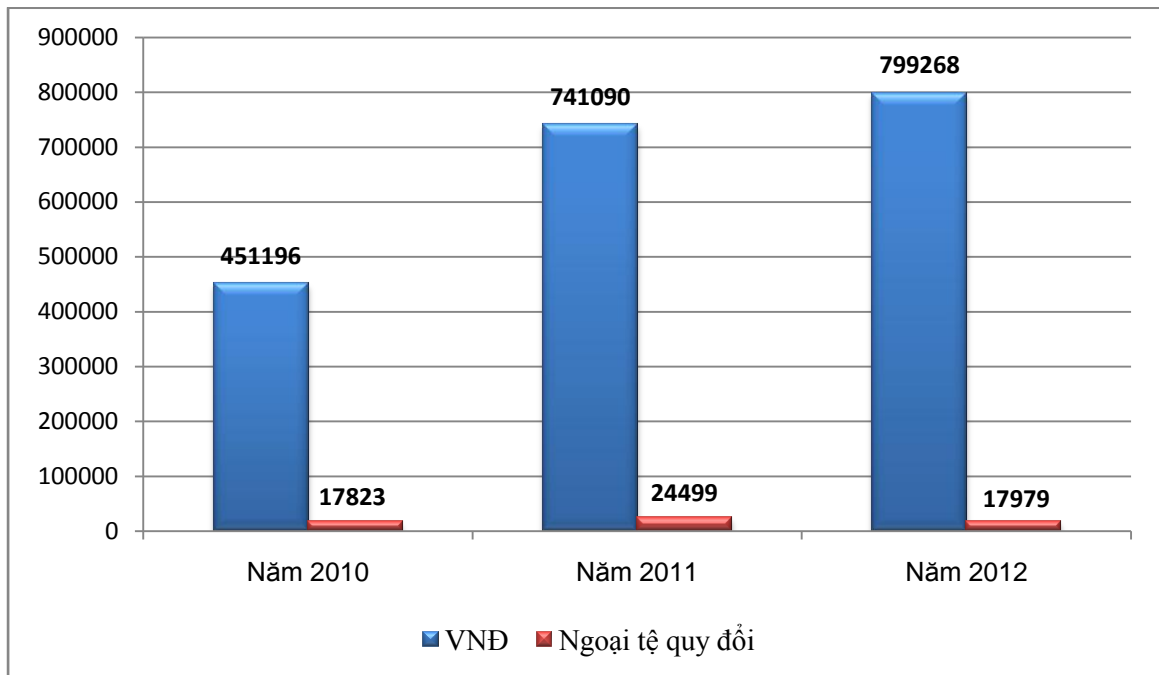
Bảng 10: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền giai đoạn 2010 - 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	469.019	100	765.589	100	817.248	100
Nội tệ	451.196	96,2	741.090	96,8	799.268	97,8
Ngoại tệ (đã quy đổi)	17.823	3,8	24.499	3,2	17.979	2,2

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Biểu đồ 7: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền



Bảng số liệu và biểu đồ trên phản ánh một cách rõ nét cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền của Ngân hàng trong những năm vừa qua. Do đặc thù nền sản xuất tại địa bàn chủ yếu là sản xuất nông, ngư nghiệp, không có những mặt hàng xuất khẩu nên phần lớn khách hàng gửi tiền thường chọn gửi bằng đồng nội tệ. Do vậy nguồn vốn nội tệ luôn chiếm tỉ trọng chủ yếu trong cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng (cả 3 năm tỷ trọng vốn nội tệ luôn lớn hơn 95%), nguồn vốn ngoại tệ chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn huy động (năm 2010 là 3,8%, năm 2011 là 3,2% và năm 2012 là 2,2%).

Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền trong giai đoạn 2010 – 2012 thay đổi theo xu hướng: vốn huy động bằng nội tệ tăng trưởng liên tục cả về số lượng và tỷ trọng, ngược lại, giảm tỷ trọng vốn huy động ngoại tệ. So sánh số liệu của năm 2011 với năm 2010 ta thấy vốn nội tệ đã tăng 289.894 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng khá nhanh 64,3% và vốn ngoại tệ cũng tăng 6.676 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 37,4%. Năm 2012 vốn nội tệ tiếp tục tăng 58.178 triệu đồng (tăng 7,9%) Trong khi đó vốn ngoại tệ lại giảm 6.520 triệu đồng, tức là giảm 26,6% so với cùng kỳ. Sau 3 năm, tỷ trọng vốn nội tệ trong tổng

vốn huy động đã tăng lên 1,6% hay tỷ trọng vốn ngoại tệ giảm 1,6%. Điều này có thể được giải thích do Ngân hàng chủ yếu phục vụ cho người nông dân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ - những đối tượng không thường xuyên sử dụng ngoại tệ cộng với việc xuất khẩu lao động nước ngoài trên địa bàn những năm gần đây có xu hướng hạ nhiệt nên lượng kiều hối chuyển về cũng giảm theo.

4. Hiệu quả huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

4.1. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn, nó bao gồm chi phí trả lãi và một số chi phí khác như chi phí bảo hiểm tiền gửi, chi phí quản lý, chi phí cho hoạt động marketing, quảng cáo, chi phí khấu hao, bảo quản... Trong đó chi phí lãi là phần chiếm tỷ trọng chủ yếu cao nhất. Do đó, ở đây ta chỉ xét đến chi phí trả lãi tiền gửi, lãi tiền vay và lãi phát hành giấy tờ có giá. Chi phí hoạt động huy động vốn của Ngân hàng những năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 11: Chi phí trả lãi bình quân giai đoạn 2010 - 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng vốn huy động (1)	469.019	765.589	817.248
Chi phí trả lãi (2)	37.825	68.815	69.404
Chi phí trả lãi bình quân (3) = (2) / (1)	8,06%	9%	8,5%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2010, 2011, 2012)

Dựa vào bảng trên ta thấy chi phí trả lãi bình quân trên mỗi đồng vốn huy động của Ngân hàng có sự thay đổi tăng, giảm qua mỗi năm. Cụ thể năm 2010 chi phí trả lãi cho 1 đồng vốn huy động của Ngân hàng là 8,06%, đây là

mức thấp nhất trong 3 năm. Sang năm 2011, do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, thách thức hậu khủng hoảng tài chính toàn cầu, tình hình lạm phát gia tăng khiến Ngân hàng gặp không ít khó khăn trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói chung, Ngân hàng phải thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ, kiểm soát tăng trưởng tín dụng dưới 20% cộng với ảnh hưởng từ cuộc chạy đua lãi suất với các NHTM mới thành lập trên địa bàn nên chi phí trả lãi bình quân đã tăng 0,94% so với năm 2010. Tốc độ tăng của chi phí trả lãi năm 2011 so với năm 2010 là 81,9% cao hơn gấp 1,3 lần so với tốc độ tăng của tổng vốn huy động (63,2%).

Đến năm 2012 tuy tình hình nền kinh tế địa phương và những khó khăn trong kinh doanh ngân hàng vẫn chưa được khắc phục nhưng nhờ bám sát định hướng, giải pháp kinh doanh của ngành cộng với sự nỗ lực, phấn đấu hết mình tích cực triển khai các biện pháp huy động vốn, tăng cường đổi mới thái độ, tác phong giao dịch nên công tác huy động vốn của Ngân hàng đã đạt được hiệu quả nhất định. Chi phí trả lãi bình quân trên 1 đồng vốn huy động là 8,5% giảm 0,5% so với năm 2011. Điều này một phần là do lãi suất tiền gửi ngắn hạn trong năm đã được điều chỉnh giảm xuống trong khi số lượng tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng và tiền gửi không kỳ hạn vẫn tăng. Mặt khác ta có thể thấy năm 2012 so với năm 2011 tốc độ tăng của tổng vốn huy động cao hơn tốc độ tăng của chi phí trả lãi (tổng vốn huy động tăng 6,7% trong khi chi phí trả lãi chỉ tăng 0.86%). Như vậy, công tác huy động vốn của Ngân hàng đã thực sự hiệu quả hơn giai đoạn trước đó.

Bảng 12: Chi phí huy động vốn trên tổng chi phí

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng chi phí hoạt động (1)	50.988	74.015	83.314
Chi phí huy động vốn (2)	40.566	70.781	71.330
Chi phí huy động vốn/Tổng chi phí hoạt động (3) = (2) / (1)	80%	96%	86%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012)

Qua bảng trên ta thấy: Năm 2010 chi phí huy động vốn chiếm 80% trong tổng chi phí hoạt động của Ngân hàng, năm 2011 chi phí huy động vốn chiếm 96% (tăng 16% so với năm 2010), đến năm 2012 chi phí huy động vốn chiếm 86% trong tổng chi phí hoạt động (giảm 10% so với năm 2011). Điều này cho thấy năm 2011 chi nhánh phải bỏ ra nhiều chi phí hơn cho hoạt động huy động vốn, trong đó chi phí trả lãi cho tiền gửi của khách hàng tăng gần gấp đôi (tăng 30.990 triệu đồng) và chi phí cho tiếp thị, quảng cáo tăng 67 triệu đồng so với năm 2010. Như vậy, có thể nói rằng công tác quản lý chi phí huy động vốn của chi nhánh năm 2011 chưa thực sự tốt. Đến năm 2012, tình hình này đã được cải thiện khi chỉ tiêu chi phí huy động vốn trên tổng chi phí hoạt động của Ngân hàng đã giảm xuống 10%. Nguyên nhân là do lãi suất tiền gửi trong năm đã được điều chỉnh giảm từ 14% xuống còn 9% đồng thời Ngân hàng cũng cắt giảm 40 triệu đồng chi phí cho tiếp thị, tuyên truyền, quảng cáo so với năm 2011. Đây là một bước đi đúng đắn thể hiện sự cố gắng trong công tác quản lý chi phí huy động vốn của Ngân hàng.

Để nói công tác huy động vốn của ngân hàng đạt hiệu quả hay không ta phải so sánh tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động với mức tăng của chi phí huy động vốn. Năm 2011 tốc độ tăng chi phí huy động vốn (74%) cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của vốn huy động (63,2%), hiệu quả huy động vốn

của ngân hàng trong năm 2011 chưa tốt. Sang năm 2012 mức tăng chi phí huy động vốn là 1% và mức tăng trưởng của vốn tiền gửi là 6,7%. Từ kết quả đó có thể khẳng định hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng đang dần được nâng cao hơn trong năm 2012.

4.2. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn

Nguồn vốn huy động và sử dụng vốn có mối quan hệ hữu cơ, tác động qua lại lẫn nhau. Tính vững chắc và ổn định của nguồn vốn huy động không chỉ ở bản thân việc huy động vốn mà còn phụ thuộc vào quá trình sử dụng vốn.

Công tác huy động vốn của Ngân hàng sẽ đạt hiệu quả cao nếu Ngân hàng biết tận dụng tối đa nguồn vốn huy động và sử dụng nó một cách hợp lý. Nếu Ngân hàng chỉ chú trọng tới huy động vốn mà không thực hiện cho vay hiệu quả thì sẽ dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn, giảm lợi nhuận. Ngược lại, nếu không huy động đủ vốn để cho vay thì Ngân hàng sẽ mất những cơ hội để mở rộng khách hàng, tăng lợi nhuận và làm giảm uy tín của Ngân hàng trên thị trường. Vì vậy, việc thực hiện kế hoạch cân đối vốn kinh doanh, đảm bảo tính cân xứng giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn, đảm bảo khả năng thanh toán trong hoạt động kinh doanh luôn là vấn đề đặt ra cho bất kỳ ngân hàng nào.

Để thấy được sự tương quan giữa huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng ta lần lượt xem xét trên các chỉ tiêu sau:

a) Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn về quy mô

Bảng 13: Sự cân đối giữa tổng vốn huy động và tổng dư nợ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng vốn huy động	469.019	765.589	817.248
Tổng dư nợ	237.610	285.740	274.188
Tổng dư nợ/Tổng vốn huy động	50,7%	37,3%	33,5%

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản năm 2010, 2011, 2012)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy năm 2010 số lượng vốn huy động được dùng để cho vay là 50,7% nhưng tỷ lệ này lại đang có xu hướng giảm đi theo thời gian. Năm 2011 tổng dư nợ/tổng vốn huy động là 37,3% - giảm 13,7% so với năm 2010. Năm 2012 so với năm 2011 lại tiếp tục giảm thêm 3,8% và chỉ còn 33,5%. Tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng của dư nợ tín dụng: năm 2011 vốn huy động tăng 63,2% trong khi tổng dư nợ chỉ tăng 20,3%. Nguyên nhân dư nợ tín dụng tăng trưởng thấp hơn là do năm 2011 lãi suất cho vay cao (năm 2010 lãi suất cho vay bình quân 18,19%/năm, năm 2011 là 20,63%/năm) khiến khách hàng e ngại. Năm 2012 do cầu tín dụng thấp, hàng hóa tồn kho lớn, giá cả biến động, khách hàng gặp nhiều khó khăn nên hạn chế khả năng hấp thụ vốn vay Ngân hàng hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành than không ổn định đã ảnh hưởng đến ngành vận tải, nhất là đối với phương tiện vận tải thủy nội địa – ngành luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu cho vay của Ngân hàng, do đó tổng dư nợ trong năm đã giảm xuống 4,04% so với năm 2011 trong khi tổng vốn huy động vẫn tăng 6,7%.

Nhìn chung tỷ lệ vốn huy động được sử dụng để cho vay của Ngân hàng vẫn còn thấp và đang có xu hướng giảm dẫn đến lượng vốn huy động được không được sử dụng tối đa cho đầu tư kinh doanh, còn hiện tượng thừa vốn huy động, thu nhập từ lãi vay giảm dần, lượng vốn lưu chuyển lên ngân hàng

cấp trên ngày càng tăng (tỷ trọng thu phí điều vốn trong tổng thu nhập của Ngân hàng năm 2011 là 41,6%; năm 2012 là 47,6%). Trong những năm tới, Ngân hàng cần có nhiều biện pháp hữu hiệu hơn để cải thiện tình hình này.

b) *Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn về kỳ hạn*

Bảng 14: Huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Vốn huy động ngắn hạn	326.939	551.138	550.304
Cho vay ngắn hạn	50.090	98.333	87.337
Tỷ lệ đáp ứng	652%	560%	630%

(Nguồn: Bảng cân đối chi tiết năm 2010, 2011, 2012)

Bảng số liệu trên cho thấy Ngân hàng chưa có sự cân xứng trong huy động và sử dụng vốn ngắn hạn. Tỷ lệ đáp ứng cho vay ngắn hạn tuy tăng, giảm không đều qua mỗi năm nhưng vẫn luôn duy trì ở mức rất cao (trên 500%), nguồn vốn huy động ngắn hạn của Ngân hàng luôn thừa để cho vay ngắn hạn. Phần dư vốn huy động ngắn hạn khá nhiều và có xu hướng tăng trưởng qua các năm. Cụ thể, năm 2010 số lượng vốn ngắn hạn dư thừa là 276.849 triệu đồng, năm 2011 là 452.805 triệu đồng (tăng 63,6% so với năm 2010), năm 2012 là 462.967 triệu đồng (tăng 2,2%). Đây là hệ quả của sự chênh lệch về tỷ trọng giữa vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn. Vốn huy động ngắn hạn là nguồn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn (trên 60%) trong khi dư nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ (dưới 20%). Trong những năm gần đây Ngân hàng đang dần tạo được sự thay đổi theo hướng tích cực nhằm cân bằng giữa huy động vốn và cho vay ngắn hạn: tốc độ tăng trưởng của dư nợ ngắn hạn năm 2011 so với năm 2010 là 96,3%% cao hơn tốc độ tăng trưởng của vốn huy động ngắn hạn (68,6%) tuy vậy về mặt số lượng đây vẫn là một con số khiêm tốn. Đến năm 2012 cả vốn huy động và cho vay ngắn hạn đều giảm tuy nhiên tốc độ giảm của cho vay ngắn hạn lại lớn hơn tốc độ giảm của vốn huy động ngắn hạn 11,05% nên tỷ lệ đáp ứng vay ngắn hạn vẫn tăng so với năm 2011.

Bảng 15: Huy động vốn và sử dụng vốn trung dài hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Vốn huy động trung, dài hạn	80.815	143.175	145.868
Cho vay trung, dài hạn	187.520	187.407	186.851
Tỷ lệ đáp ứng	43,1%	76,4%	78,1%

(Nguồn: Bảng cân đối chi tiết năm 2010, 2011, 2012)

Ngược lại với vốn huy động ngắn hạn, vốn huy động trung, dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn huy động (17%) trong khi dư nợ lại chủ yếu là dư nợ trung, dài hạn (trên 70%) nên nguồn vốn huy động trung, dài hạn của Ngân hàng không đủ để đáp ứng nhu cầu vay trung, dài hạn của khách hàng. Cụ thể, năm 2010 vốn huy động trung, dài hạn thiếu 106.705 triệu đồng, năm 2011 thiếu 44.232 triệu đồng, năm 2012 thiếu 40.983 triệu đồng chứng tỏ Ngân hàng đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn mà nguồn vốn ngắn hạn tuy có chi phí huy động thấp hơn nhưng tính ổn định lại không cao nên điều này có thể ảnh hưởng xấu đến khả năng thanh toán của Ngân hàng.

Tuy tỷ lệ đáp ứng cho vay trung, dài hạn của Ngân hàng còn thấp nhưng tỷ lệ này đang được nâng cao dần qua các năm: năm 2011 là 76,4% tăng 33,3% so với năm 2010, năm 2012 là 78,1% tăng 1,7% so với năm 2011. Sự mất cân đối trong huy động và sử dụng vốn trung, dài hạn cũng đang dần được cải thiện, số lượng vốn thiếu hụt ngày càng ít đi. Số lượng vốn huy động trung, dài hạn tăng lên theo thời gian trong khi doanh số cho vay trung, dài hạn lại có xu hướng giảm đi: tốc độ tăng của vốn huy động năm 2011 so với năm 2010 là 77,2%; năm 2012 so với năm 2011 là 1,9%. Dư nợ trung, dài hạn năm 2011 giảm 0,06% so với năm 2010, năm 2012 giảm 0,3% so với năm 2011.

Tóm lại, Ngân hàng chưa đạt được sự cân đối giữa huy động và sử dụng vốn theo kỳ hạn. Trong những năm tới, để tìm kiếm nguồn vốn an toàn, ổn định hơn cũng như hạn chế rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng Ngân hàng cần có biện pháp hữu hiệu hơn nữa nhằm cơ cấu lại nguồn vốn huy động và đảm bảo cân đối trong huy động và sử dụng nguồn vốn huy động.

III. Đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

1. Những kết quả đạt được

Giai đoạn 2010 – 2012 là khoảng thời gian khó khăn với nền kinh tế cả nước nói chung và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói riêng nhưng nhờ sự cố gắng, nỗ lực hết mình của toàn bộ cán bộ công nhân viên, chi nhánh NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên đã đạt được những kết quả tích cực đáng khích lệ, góp phần phát triển kinh tế địa phương và khẳng định uy tín, vị thế của Agribank – một trong những ngân hàng hàng đầu Việt Nam.

Thứ nhất, trong thời gian qua nguồn vốn huy động của Ngân hàng không ngừng tăng trưởng với tốc độ khá cao, doanh số vốn huy động luôn đạt kế hoạch và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng nguồn vốn hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nhờ đó Ngân hàng không những đáp ứng được nhu cầu vay vốn của các hộ gia đình và doanh nghiệp mà còn có vốn điều chuyển lên ngân hàng cấp trên.

Thứ hai, các hình thức huy động vốn rất phong phú đa dạng cộng với các dịch vụ cung cấp đi kèm như rút tiền, gửi tiền, chuyển tiền, thông báo số dư tài khoản tự động, phát hành các loại thẻ thông minh... mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng đồng thời góp phần tăng thu nhập cho Ngân hàng.

Thứ ba, Ngân hàng đã thực hiện tốt công tác thanh toán, giao dịch khách hàng trên hệ thống IPCAS đảm bảo nhanh, chính xác, kịp thời, an toàn tài sản; chủ động triển khai và làm tốt các dịch vụ ngân hàng; làm tốt công tác

thu – chi tiền mặt qua quỹ ngân hàng, đáp ứng đủ nhu cầu chi tiêu tiền mặt cho khách hàng tới giao dịch.

Thứ tư, nguồn vốn nội tệ luôn giữ vai trò chủ đạo trong tổng nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh. Điều này phù hợp với đặc điểm kinh tế địa bàn và nhu cầu vay vốn nội tệ của khách hàng tại thị xã. Vốn huy động từ tiền gửi của dân cư và các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn tiền gửi huy động được, đặc biệt vốn huy động trung và dài hạn ngày càng tăng khẳng định được uy tín và thương hiệu của ngân hàng trong lòng công chúng.

Thứ năm, chất lượng phục vụ khách hàng đến gửi tiền và giao dịch với Ngân hàng đang từng bước được cải thiện và nâng cao. Rút ngắn thời gian giao dịch, phong cách phục vụ lịch sự văn minh, ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động ngân hàng nên lượng khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng ngày càng tăng.

Có được những thành tựu trên là nhờ Ngân hàng đã thực hiện tốt các biện pháp:

- Trong công tác xây dựng và thực hiện chính sách huy động vốn, chi nhánh đã theo dõi, nắm bắt kịp thời mọi biến động trên thị trường để từ đó điều chỉnh lãi suất huy động đáp ứng được nhu cầu cạnh tranh.

- Ngân hàng đã phân công cán bộ nghiên cứu thị trường ở từng khu vực, đặt ra chỉ tiêu huy động vốn cho mỗi cán bộ công nhân viên. Điều này cho thấy sự linh hoạt, nhạy bén trong hoạt động của Ngân hàng từ trước tới nay, phù hợp với quy luật khách quan khi đánh giá một vấn đề đều phải dựa trên những yếu tố thực tế.

- Quản lý tốt quan hệ với khách hàng, xây dựng được lòng tin với khách hàng. Trong thời gian qua, ngân hàng đã thiết lập được danh mục những khách hàng truyền thống, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, cung cấp cho họ những sản phẩm phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- Ngân hàng luôn coi trọng công tác hiện đại hóa ngân hàng, trang bị

những phần mềm tiện ích hiện đại giúp nhân viên ngân hàng thực hiện các giao dịch một cách thuận tiện, nhanh chóng và chính xác, mang lại hiệu quả cho huy động vốn cũng như quản lý sử dụng vốn.

- Công tác marketing, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, tờ rơi... cũng được Ngân hàng chú trọng đẩy mạnh.

2. Những hạn chế và nguyên nhân

2.1. Những hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được kể trên, hoạt động huy động vốn của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục như:

Thứ nhất, doanh số vốn huy động tăng trưởng qua các năm nhưng chưa có sự phù hợp, cân đối và tương xứng với việc sử dụng vốn. Nguồn vốn huy động ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn huy động trong khi Ngân hàng dư nợ chủ yếu lại là trung, dài hạn dẫn đến việc Ngân hàng phải sử dụng một phần vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn.

Thứ hai, vốn huy động của Ngân hàng tăng lên qua các năm chủ yếu là do Ngân hàng huy động được nguồn tiền gửi với khối lượng lớn từ các cá nhân và tổ chức kinh tế. Huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá mới chỉ là chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn và kỳ phiếu Agribank kỳ hạn 10 năm với số lượng nhỏ. Đây là một hạn chế có thể ảnh hưởng tới tính chủ động trong kinh doanh của Ngân hàng cũng như năng lực cạnh tranh với các NHTM khác trên địa bàn.

Thứ ba, tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn trong tổng vốn huy động tăng giảm không đều và vẫn chiếm tỷ lệ thấp qua các năm. Nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu vẫn là huy động tiền gửi trong dân cư, tiền gửi thanh toán của các cá nhân cũng như tổ chức kinh tế thường không duy trì ổn định trên tài khoản. Điều này là một trong những yếu tố làm tăng chi phí huy động vốn của chi nhánh.

Thứ tư, cơ cấu tiền gửi theo loại tiền chưa thật sự hợp lý bởi chiếm tỷ trọng chủ yếu là vốn huy động nội tệ, nguồn tiền gửi ngoại tệ chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ và đang có xu hướng giảm dần. Việc tăng cường giao dịch bằng đồng ngoại tệ sẽ giúp Ngân hàng chủ động, linh hoạt hơn trong việc đáp

ứng nhu cầu hội nhập của nền kinh tế đất nước hiện nay.

Thứ năm, một số sản phẩm huy động vốn chưa thực sự có hiệu quả, dịch vụ đi kèm nhiều dạng, phong phú, đa tiện ích nhưng chưa đáp ứng được nhiều nhu cầu, thị hiếu của người sử dụng trên địa bàn vùng nông nghiệp nông thôn (thẻ ghi nợ nội địa, thẻ liên kết thương hiệu, CoBrand Card, dịch vụ Mobile banking....).

2.2. Nguyên nhân

➤ Nguyên nhân chủ quan:

- Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng tuy đa dạng, phong phú song chưa thực sự có sự khác biệt nổi trội mang tính cạnh tranh cao, chưa thu hút và đáp ứng được tất cả nhu cầu của khách hàng, hình thức huy động qua phát hành giấy tờ có giá chưa được quan tâm triển khai, lượng tiền gửi chủ yếu từ khách hàng là tiền gửi có kỳ hạn ngắn đã tạo ra sự mất cân đối trong cơ cấu vốn huy động của Ngân hàng.

- Công nghệ ngân hàng mặc dù được đổi mới nhưng vẫn còn bộc lộ một vài hạn chế. Tuy đã có các phần mềm ứng dụng trong công tác huy động vốn và quản lý luồng tiền vào ra hàng ngày nhưng vẫn đang trong quá trình hoàn thiện để phần mềm vận hành tốt nên đôi lúc vẫn xảy ra lỗi hệ thống, mạng bị treo gây ảnh hưởng đến các nghiệp vụ đang thao tác, khiến khách hàng phải chờ đợi.

- Công tác đào tạo, giáo dục nâng cao nhận thức, ý thức trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp, năng lực cán bộ được quan tâm đào tạo tuy nhiên còn có cán bộ chưa thực sự cố gắng nên kết quả thực hiện nhiệm vụ còn thấp.

➤ Nguyên nhân khách quan:

- Môi trường kinh tế, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng thời gian qua có nhiều biến động bất thường tác động mạnh mẽ tới hoạt động ngân hàng. Đặc biệt là trong hai năm gần đây lại có những biến động không thuận lợi cho hoạt động huy động vốn của Ngân hàng như: lạm phát tăng cao, giá vàng biến động thất thường...do đó ảnh hưởng đến tâm lý người dân trong việc cân nhắc sử dụng khoản tiền nhàn rỗi của mình.

- Hiện nay người dân Việt Nam vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán, chưa quen sử dụng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng nên việc

huy động tiền gửi thanh toán của ngân hàng gặp nhiều khó khăn, doanh số huy động tiền gửi thanh toán của ngân hàng bị hạn chế khiến cho tỷ trọng nguồn tiền gửi không kỳ hạn thấp.

- Sự cạnh tranh gay gắt trong hệ thống ngân hàng hiện nay khi có sự xuất hiện ngày càng nhiều của các NHTM khác trên địa bàn như Eximbank, Ngân hàng Công thương (Vietin bank), Ngân hàng đầu tư và phát triển (BIDV), Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long và Ngân hàng chính sách xã hội. Các ngân hàng không chỉ quan tâm đến lãi suất huy động mà còn chú ý hơn đến việc đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn, quảng cáo, liên tục tung ra các chiến dịch huy động vốn kèm theo các đợt khuyến mại tặng quà, nhận mã số dự thưởng khiến cho công tác huy động vốn của chi nhánh không còn dễ dàng như giai đoạn trước.

- Sự phát triển của thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán cũng ảnh hưởng phần nào đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng vì thị trường chứng khoán đã thu hút một phần vốn trung và dài hạn từ công chúng và tổ chức kinh tế thay cho gửi vào hệ thống ngân hàng.

Tóm lại: Hoạt động huy động vốn của Ngân hàng trong những năm qua đã đạt được một số kết quả đáng kể song vẫn còn những tồn tại, hạn chế nhất định góp phần làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung cũng như hoạt động huy động vốn nói riêng của Ngân hàng. Có thể nói rằng, mỗi bước đi của ngân hàng đều xuất phát từ nguồn vốn, mọi biến động cũng xảy ra ở nguồn vốn. Trong môi trường tài chính tiền tệ vốn chứa đựng những yếu tố bất ổn, vấn đề đặt ra cho Ngân hàng là cần có một chiến lược nguồn vốn sâu sắc hơn, hướng vào mục tiêu bền vững, có sức chịu đựng trước những biến đổi bất lợi đồng thời phải đưa ra các giải pháp đồng bộ, khả thi để khắc phục những hạn chế còn tồn tại, nâng cao hiệu quả huy động vốn và tiếp tục phấn đấu là ngân hàng có uy tín hàng đầu trên địa bàn. Có như vậy, Ngân hàng mới đáp ứng được nhu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường cũng như vững vàng hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

I. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn của NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh

Những năm qua, mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng với sự cố gắng, nỗ lực của mình, NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên vẫn luôn kinh doanh có hiệu quả và giành được sự tín nhiệm cao từ phía khách hàng, trong thời gian tới để có thể hoàn thành thắng lợi nhiệm vụ của ngân hàng cấp trên giao phó với phương châm: phát huy nội lực và truyền thống, tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng nguồn vốn và tín dụng gắn liền với hiệu quả, phục vụ đặc lực cho việc đầu tư phát triển, Ngân hàng đã đề ra những định hướng cụ thể cho năm 2013 như sau:

- Tập trung đẩy mạnh huy động vốn, coi đây là nhiệm vụ trọng tâm, quyết định đến việc hoàn thành thắng lợi kế hoạch kinh doanh. Chú trọng các giải pháp huy động nguồn vốn ổn định từ dân cư và các tổ chức kinh tế. Điều hành lãi suất theo lộ trình giảm dần lãi suất huy động và cho vay theo chỉ đạo của Chính phủ, của ngành ngân hàng, đảm bảo chênh lệch đầu vào, đầu ra hợp lý, kinh doanh có lãi.

- Thực hiện khảo sát điều tra nhu cầu vốn vay đến từng địa bàn, vùng kinh tế, phân loại khách hàng năm 2012, duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống để từ họ tiếp cận các dự án khả thi. Tập trung đầu tư tín dụng nông nghiệp, nông thôn, doanh nghiệp vừa và nhỏ, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn tín dụng hợp lý có hiệu quả. Tiếp tục thực hiện tốt việc cho vay hỗ trợ lãi suất đầu tư sản xuất, kinh doanh sản phẩm nông nghiệp theo Quyết định 2009/QĐ-UBND ngày 13/08/2012 của UBND tỉnh.

- Chủ động thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp để thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro. Thành lập các tổ thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro, giao kế hoạch thu hồi nợ cụ thể đến từng cá nhân trực tiếp liên quan hoặc đang quản lý khoản vay. Tích cực thực hiện các biện pháp thu hồi lãi đọng, lãi chưa thu đang hạch toán ngoại bảng, lãi đọng của các khoản nợ đã xử lý rủi ro lâu ngày.

- Thực hiện tốt công tác thanh toán, chuyển tiền, tăng cường tuân thủ công tác hậu kiểm, tiếp tục thực hiện tốt công tác an toàn kho quỹ, quản lý tài chính, rà soát phân công lao động hợp lý để phục vụ tốt yêu cầu của khách hàng.

- Đổi mới, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ. thực hiện tốt công tác quản trị, vận hành các chương trình giao dịch trên hệ thống IPCAS. Tiếp nhận và triển khai kịp thời các giải pháp bảo mật, các phần mềm kết nối, giao dịch, hỗ trợ các bộ phận nghiệp vụ đẩy mạnh công tác phát triển sản phẩm, dịch vụ.

2. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn

Để có thể giữ vững thương hiệu, uy tín của mình trên thị trường cũng như đảm bảo hoàn thành tốt các mục tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh doanh ổn định, lâu dài nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng, Ngân hàng đã đề ra một số chỉ tiêu như sau:

- Tăng trưởng vốn huy động đạt tối thiểu 14% so với năm 2012.
- Dự nợ tín dụng tăng trưởng 12% so với năm 2012.
- Chất lượng tín dụng: tỷ lệ nợ xấu dưới 0,5%
- Đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên theo quy định của NHNo & PTNT Việt Nam.

Một số định hướng cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng trong thời gian tới như sau:

Thứ nhất: Hoàn thiện các sản phẩm hiện có, thực hiện đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, mở rộng các loại hình dịch vụ để đáp ứng tốt nhất

yêu cầu của khách hàng. Tăng cường công tác marketing ngân hàng nhằm phát triển thương hiệu và uy tín Agribank đối với khách hàng.

Thứ hai: Đơn giản hóa các thủ tục tiền gửi tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng khi đến giao dịch tại Ngân hàng. Tìm biện pháp tiếp cận và thu hút nguồn vốn của nhiều thành phần trong nền kinh tế, duy trì, mở rộng khách hàng truyền thống.

Thứ ba: Huy động vốn phải gắn liền với yêu cầu hợp lý hóa về cơ cấu vốn, chú trọng nâng cao nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế, tận dụng nguồn vốn có chi phí thấp. Tăng tỷ lệ vốn trung và dài hạn, ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro thanh khoản.

Thứ tư: Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động của mạng lưới huy động, tăng cường tiếp thị, quảng cáo thông tin, tuyên truyền và áp dụng nhiều hình thức khuyến mại tạo điều kiện phục vụ tốt nhất cho khách hàng.

Thứ năm: Không ngừng nâng cao chất lượng nhân lực, năng lực, trình độ nghiệp vụ cũng như khả năng chăm sóc khách hàng của cán bộ Ngân hàng trong công tác huy động vốn

3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên

3.1. Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn là một trong những biện pháp đầu tiên về giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn. Các biện pháp để đa dạng hóa các hình thức huy động vốn bao gồm:

➤ Đa dạng hóa kỳ hạn gửi tiền và hình thức gửi tiền. Đa dạng hóa về kỳ hạn gửi là việc ngân hàng cần đưa ra nhiều kỳ hạn gửi tiết kiệm theo nhu cầu gửi tiền tiết kiệm của khách hàng từ ngắn hạn tới dài hạn. Thời hạn ngắn nhất có thể theo ngày, theo tuần và thời hạn dài hơn là 48 tháng, 60 tháng. Với các khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn ngắn, ngân hàng nên đưa ra lãi suất thấp

nhưng trong thời kỳ khan hiếm vốn có thể huy động với mức lãi suất cao hơn, với tiền gửi có kỳ hạn dài huy động với lãi suất cao để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn. Ngân hàng cũng tạo ra sự tiện lợi cho khách hàng bằng cách đa dạng hóa hình thức gửi tiền. Khách hàng có thể gửi tiền bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, bằng séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi nhưng khi công nghệ phát triển, ngân hàng nên áp dụng các hình thức gửi tiền bằng những giao dịch qua máy tự động, qua điện thoại như Mobile banking, Internet banking,...

➤ Đa dạng hóa công cụ huy động vốn. Hiện nay Ngân hàng mới chỉ phát hành giấy tờ có giá là chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn và trái phiếu Agribank kỳ hạn 10 năm với số lượng còn hạn chế. Đây là một khó khăn của Ngân hàng khi các NHTM khác trên địa bàn đã phát hành đa dạng các loại cổ phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ... Trong thời gian tới Ngân hàng cần phát hành thêm các loại giấy tờ có giá khác với nhiều kỳ hạn khác nhau nhằm có được kênh huy động vốn nhanh chóng, hiệu quả và nâng cao năng lực cạnh tranh.

➤ Huy động vốn hướng vào đối tượng khách hàng cụ thể. Ngân hàng tăng cường phát triển các tài khoản tiền gửi cá nhân tùy theo mục đích của người gửi như tiết kiệm để mua nhà ở, mua ô tô hoặc tiết kiệm học đường... Đối với các khoản tiết kiệm nhằm mục đích tiêu dùng như tiết kiệm mua nhà ở, nếu khách hàng gửi tiền vào ngân hàng đều đặn trong một khoảng thời gian, Ngân hàng có thể cho khách hàng vay thêm để mua nhà mới. Đối với tiền gửi ngoại tệ, Ngân hàng nên khuyến khích người dân thường xuyên có tiền ở nước ngoài gửi về mở tài khoản tiền gửi cá nhân tại chi nhánh để thuận tiện và chính xác trong việc chuyển tiền, vận động người dân khi có ngoại tệ chuyển về không rút tiền mặt ra mà chuyển sang tài khoản tiết kiệm để hưởng lãi suất cao hơn. Ngoài ra, Ngân hàng cần nâng cao tính năng của các sản phẩm, phát triển công nghệ thẻ và sản phẩm thanh toán phi tiền mặt như thẻ ATM, Séc... phục vụ cho người dân. Khuyến khích các doanh nghiệp thay vì chi trả bằng tiền mặt cho các khoản chi phí mua sắm máy móc thiết bị, trả lương nhân

viên, mua nguyên vật liệu thì sử dụng thanh toán qua tài khoản tiền gửi ngân hàng. Điều này nâng cao hiệu quả trong thanh toán không dùng tiền mặt, các doanh nghiệp cũng có lợi hơn vì tiết kiệm được chi phí và thời gian mà vẫn thu được lãi qua tiền gửi. Để thu hút mọi đối tượng khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng, chi nhánh cần tổ chức các đợt khuyến mại mở tài khoản và miễn phí làm thẻ ATM. Bên cạnh đó phải làm tốt nghiệp vụ chuyển tiền kiều hối cũng như tăng cường công tác tuyên truyền hình thức này để mở rộng kinh doanh mua bán ngoại tệ tạo điều kiện tăng huy động nguồn vốn.

Điểm hạn chế trong cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng là vốn huy động trung và dài hạn còn chiếm tỷ trọng nhỏ trong khi cho vay trung, dài hạn lại là chủ yếu. Do đó, Ngân hàng cần tập trung phát triển các loại hình, sản phẩm huy động vốn trung, dài hạn như:

Tên sản phẩm	Tiện ích sản phẩm	Đặc tính sản phẩm
Tiền gửi tích lũy	<ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng được tích lũy thêm tiền vào tài khoản tiền gửi tích lũy dưới nhiều hình thức, trong suốt kỳ hạn tham gia sản phẩm. - Tối đa hóa khả năng sinh lợi từ số vốn tích lũy. - Sử dụng dịch vụ Mobile Banking: Thông báo số dư tài khoản khi có biến động số dư; vắn tin số dư tài khoản; sao kê 5 giao dịch gần nhất. - Sử dụng dịch vụ Internet Banking bao gồm các dịch vụ sau: vắn tin số dư tài khoản; sao kê các giao dịch. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kỳ hạn gửi: Có kỳ hạn (từ 06 đến 60 tháng). - Số tiền gửi tối thiểu: 20.000.000 VND - Tổng số tiền tiết kiệm gửi góp, số kỳ gửi góp (số tháng) và số tiền gửi góp mỗi định kỳ cố định và được xác định ngay khi mở tài khoản. - Lãi suất: thả nổi - Rút: Khách hàng phải rút toàn bộ gốc và lãi.
Tiết kiệm gửi	- Khách hàng trực tiếp đến	- Kỳ hạn: Có kỳ hạn, tối đa 36

<p>lãi bậc thang theo thời gian gửi</p>	<p>giao dịch tại quầy giao dịch.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng được rút gốc linh hoạt và được hưởng lãi suất theo thời gian thực gửi - Khách hàng có thể sử dụng số dư trên tài khoản để vay cầm cố, bảo lãnh; xác nhận khả năng tài chính để thân nhân đi du lịch, học tập tại nước ngoài. 	<p>tháng</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đồng tiền: VND, USD, EUR - Số tiền gửi tối thiểu: 1.000.000 VND, 100 USD, 100 EUR - Lãi suất: cố định đối với mỗi bậc, thời gian gửi càng lâu lãi suất càng cao. - Rút: KH được phép rút tiền gốc nhiều lần từ số dư TK tại quầy giao dịch của Ngân hàng hoặc tại chi nhánh khác (TK gửi, rút nhiều nơi).
<p>Tiết kiệm học đường</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng có thể gửi tiền vào tài khoản dưới nhiều hình thức (gửi chức tiếp, ủy quyền cho Ngân hàng, MobileBanking) - Khách hàng rút tiền trước hạn vẫn được hưởng lãi suất theo quy định của Agribank về lãi suất tất toán trước hạn. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kỳ hạn gửi: từ 02 đến 18 năm. - Đồng tiền: VND, USD. - Số tiền gửi tối thiểu: 100.000 VND hoặc 10 USD. - Số tiền tiết kiệm gửi góp, số kỳ gửi góp (số tháng) và số tiền gửi góp mỗi định kỳ cố định và được xác định ngay khi mở TK - Lãi suất; thả nổi gia tăng theo năm kể từ năm thứ 2. - Rút: toàn bộ gốc và lãi.
<p>Tiết kiệm cho trẻ em</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng có thể gửi tiền vào tài khoản dưới nhiều hình thức (gửi trực tiếp, ủy quyền cho Ngân hàng, MobileBanking) - Khách hàng có thể rút tiền trước hạn . - Được đứng tên và thuộc quyền sở hữu của trẻ em (từ 2 – 15 tuổi) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kỳ hạn gửi: 02 – 15 năm - Đồng tiền: VND, USD - Số tiền tiết kiệm gửi góp, số kỳ gửi góp (số tháng) và số tiền gửi góp mỗi định kỳ cố định và được xác định ngay khi mở TK - Lãi suất: gia tăng theo thời gian gửi. - Rút: toàn bộ gốc và lãi.

3.2. Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả.

Muốn duy trì và mở rộng, thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến giao

dịch, Ngân hàng cần phải xây dựng và thực hiện chiến lược khách hàng hiệu quả, cụ thể:

➤ Ngân hàng cần xây dựng một chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp, khoa học. Thể hiện chính sách chăm sóc khách hàng phải phù hợp với nguồn lực hiện có của ngân hàng, phù hợp với từng thời kỳ hoạt động, phù hợp với xu thế hội nhập của nền kinh tế. Chi nhánh nên hướng sự tập trung vào bộ phận khách hàng là các công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cá nhân có thu nhập ổn định.

➤ Ngân hàng cần tạo ra sự tiện ích thực sự cho khách hàng khi đến giao dịch. Ngày nay, các ngân hàng đều nâng cao công tác chăm sóc khách hàng để tác động tới tâm lý khách hàng do đó Ngân hàng cần tạo ra được sự khác biệt về các chính sách ưu đãi, tặng quà hoặc gửi những lời chúc tới khách hàng vào các dịp quan trọng như kỷ niệm ngày thành lập hay các dịp lễ, dịp tết. Bên cạnh đó Ngân hàng có thể thăm dò ý kiến khách hàng về lãi suất ngân hàng đưa ra có phù hợp với nhu cầu của họ không. Để thu hút khách hàng mới chi nhánh nên tổ chức các đợt bốc thăm trúng thưởng, tặng quà may mắn cũng như luôn giữ thái độ lịch sự, hòa nhã, nhiệt tình, chu đáo, tác phong nhanh nhẹn, chuyên nghiệp đối với khách hàng.

➤ Để hình ảnh Ngân hàng ngày càng trở nên quen thuộc đối với khách hàng, để các sản phẩm dịch vụ không còn xa lạ đối với dân chúng thì trước hết ngân hàng cần phải tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm của ngân hàng:

- Ngân hàng có thể tăng cường quảng bá hình ảnh và uy tín bằng cách tham gia các hoạt động mang tính chất xã hội như các chương trình tài trợ, từ thiện; các chương trình giao lưu văn hóa, thể thao; tham gia các hội chợ về tài chính ngân hàng để giới thiệu sản phẩm... Ngoài ra, chi nhánh cần xây dựng một kênh truyền thông nhằm truyền tải những thông tin về sản phẩm tới khách hàng. Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng về huy động vốn cần tập trung hình thức gửi tiền, lãi suất gửi, các dịch vụ kèm theo... Đối với

các lần huy động, chi nhánh cần quảng cáo trên truyền hình, báo chí cũng như có thông tin nhanh bằng pano, áp phích giới thiệu tính năng, tiện ích sản phẩm để thu hút sự quan tâm của khách hàng.

- Cần tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng, luôn tạo cho các khách hàng cảm giác được tôn trọng mỗi khi đến ngân hàng. Bộ phận này có chức năng hướng dẫn khách hàng lần đầu giao dịch khai báo thông tin, trả lời các thắc mắc của khách hàng, tư vấn, giới thiệu về các sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng, xây dựng văn hoá giao dịch của Agribank.

- Giữ mối quan hệ với khách hàng thông qua các hoạt động tín dụng, tạo mối quan hệ gắn bó hai chiều giữa Ngân hàng và khách hàng, từ đó tăng lượng khách hàng truyền thông và thông qua họ mang hình ảnh của Ngân hàng đến với những khách hàng khác. Tiếp tục đưa ra các hình thức khuyến mại vào các dịp đặc biệt như kỷ niệm 25 năm thành lập Ngân hàng, mừng năm mới, mừng ngày Quốc khánh, 30/4 – 1/5... để thu hút khách hàng.

3.3. Tiếp tục đầu tư hoàn thiện và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ

Công nghệ hiện đại được áp dụng vào ngân hàng sẽ tạo thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng. Về phía ngân hàng, nó giúp ngân hàng huy động vốn an toàn và hiệu quả, giảm được chi phí huy động vốn. Về phía khách hàng, nó giảm bớt được các thủ tục rườm rà, tiết kiệm được thời gian, tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng. Chính vì vậy ngân hàng cần không ngừng đổi mới công nghệ, mua sắm các trang thiết bị hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhằm đảm bảo cho khách hàng đến giao dịch thấy yên tâm và tin tưởng vào ngân hàng, góp phần củng cố uy tín và thu hút thêm nhiều khách hàng cho ngân hàng.

Lựa chọn đúng công nghệ để ứng dụng trong hoạt động quản lý, hoạt động kinh doanh ngân hàng có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của các hoạt động dịch vụ, tăng cường quy mô vốn huy động một cách vững chắc, quyết định hiệu quả vốn đầu tư. Đồng thời với việc tăng cường trang bị máy

móc thiết bị, giảm thời gian chờ đợi của khách hàng, bố trí nơi giao dịch khang trang sạch sẽ, tạo không khí thoải mái cho khách hàng trong thời gian chờ đợi.

Ngân hàng cần đầu tư vào hiện đại hóa công nghệ thanh toán không dùng tiền mặt, tạo điều kiện cho thanh toán được phát triển theo hướng có lợi nhất cho người sử dụng: khách hàng gửi tiền ở một nơi, nhưng có thể rút tiền ở nhiều nơi, vượt qua các hạn chế về không gian và thời gian.

Công tác kế toán huy động vốn cần phải được cập nhật những phần mềm chuyên dụng để đảm bảo tính an toàn, chính xác và kịp thời cho hoạt động ngân hàng.

Tăng cường các điểm rút tiền ATM ở trường học, bệnh viện, doanh nghiệp... để thu hút khách hàng sử dụng thẻ của Ngân hàng. Đồng thời cũng cần chú ý đến công tác bảo trì, bảo dưỡng máy, hạn chế tối đa sự cố gây bất tiện cho khách hàng.

3.4. Gắn liền tăng trưởng huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả

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 để 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. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì phải cân đối được hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn để ngân hàng không bị động trong kinh doanh, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng mà vẫn đảm bảo tối thiểu hóa chi phí. Vì thế, Ngân hàng cần phải xây dựng được kế hoạch huy động vốn và sử dụng vốn hợp lý. Để làm được điều đó, Ngân hàng cần phải:

- Lập kế hoạch sử dụng vốn phù hợp với lượng vốn huy động. Trước hết Ngân hàng cần có văn bản quy định tổng hợp phương hướng cho vay trong một thời gian tương đối dài. Trong đó xác định mục tiêu đầu tư như cho vay

đối với các loại hình dự án nào, chủng loại hàng hóa, thiết bị máy móc như thế nào từ đó xây dựng quan hệ khách hàng có thể đặt quan hệ tín dụng trong tương lai. Tiếp tục thực hiện khảo sát điều tra nhu cầu vốn vay đến từng địa bàn, vùng kinh tế, phân loại khách hàng năm 2012, duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống để từ họ tiếp cận các dự án khả thi. Đồng thời thường xuyên giám sát, kiểm tra cân đối vốn cho đầu tư, tránh lạm dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay đầu tư trung và dài hạn.

- Xây dựng kế hoạch huy động vốn phải bám sát vào kế hoạch sử dụng vốn. Ngân hàng nên lập một ban đội ngũ cán bộ trực tiếp làm công tác nghiên cứu, xây dựng kế hoạch nguồn vốn, có những phân tích đánh giá chính xác và sát với thực tế nhất về nhu cầu sử dụng vốn, biến động nguồn vốn và các điều kiện môi trường khác ảnh hưởng đến công tác huy động vốn để có thể đưa ra các giải pháp huy động vốn cho phù hợp và hiệu quả. Khi làm tốt được công tác này thì vốn huy động về mới có thể phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn cả về số lượng và quy mô theo kỳ hạn giúp Ngân hàng tránh được rủi ro trong hoạt động huy động vốn.

- Thực hiện phương châm cho vay an toàn – hiệu quả. Tuân thủ nghiêm ngặt các tỷ lệ về giới hạn an toàn vốn trong kinh doanh. Chú trọng công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay cũng như công tác thẩm định – khâu quyết định chất lượng hiệu quả hoạt động đầu tư; hàng tháng, hàng quý thực hiện chấm điểm tín dụng khách hàng để từ đó có biện pháp quản lý thích hợp, qua đó kịp thời phát hiện sai sót và chỉ đạo sửa sai nhanh chóng, tránh rủi ro. Tập trung phân tích từng khoản nợ tiềm ẩn, nợ quá hạn, nợ rủi ro để tìm biện pháp thu hồi nợ, trích lập dự phòng rủi ro theo kế hoạch và xử lý rủi ro đối với khoản nợ đủ điều kiện, giảm thiểu nợ xấu xuống mức thấp nhất.

4. Một số kiến nghị

4.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

NHNN với chức năng hoạch định, tổ chức kiểm soát, điều tiết việc thực hiện các chính sách tiền tệ quốc gia phải đảm bảo tạo điều kiện thuận lợi để

phát triển hệ thống ngân hàng phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế. Bên cạnh đó với chức năng quản lý hệ thống, NHNN cũng phải tăng cường điều tiết, giám sát thường xuyên hoạt động kinh doanh của các ngân hàng và bảo vệ lợi ích của khách hàng trong quan hệ với ngân hàng.

NHNN cần nhanh chóng hoàn thiện hành lang pháp lý, tạo môi trường thuận lợi cho các ngân hàng phát triển hoạt động của mình, đặc biệt là hoạt động huy động vốn. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách điều chỉnh hoạt động ngân hàng. Trong đó cần chú trọng công tác thực thi chính sách tiền tệ và phát triển thị trường tiền tệ. Điều hành linh hoạt, có hiệu quả các công cụ chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường như công cụ tái cấp vốn, chiết khấu, nghiệp vụ thị trường mở, dự trữ bắt buộc. Điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc phải phù hợp với diễn biến tiền tệ và không ảnh hưởng lớn tới chi phí hoạt động của ngân hàng.

Xây dựng và hoàn thiện cơ chế điều tiết lãi suất của NHNN theo nguyên tắc thị trường nhằm tác động gián tiếp, có hiệu quả vào lãi suất của thị trường tiền tệ - tín dụng nói chung. NHNN điều tiết lãi suất thị trường thông qua lãi suất định hướng của mình, qua đó sẽ hạn chế cạnh tranh lãi suất huy động vốn như hiện nay.

Đề nghị NHNN quan tâm, hỗ trợ xây dựng cơ sở vật chất, tăng cường bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ đặc biệt là công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm huy động mới. Bên cạnh đó NHNN cần có biện pháp nâng cao chất lượng của công tác dự báo, công tác thanh tra giám sát tình hình hoạt động của các ngân hàng. Thực hiện cơ cấu lại tổ chức và hoạt động của các NHTM, lành mạnh hoá, công khai hoá tình hình tài chính của các ngân hàng.

4.2. Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Việt Nam

Là cơ quan đứng đầu điều hành toàn bộ hệ thống NHNo trên cả nước, NHNo & PTNT Việt Nam có trách nhiệm trong việc hoạch định chính sách,

xây dựng quy chế và kế hoạch phát triển của toàn hệ thống, làm cơ sở cho việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh trong đó có kế hoạch phát triển nguồn vốn của các chi nhánh trong hệ thống. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của các chi nhánh nói chung và NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên nói riêng, NHNo & PTNT Việt Nam cần:

- Có những hướng dẫn cụ thể về các hình thức huy động, cho vay, hoàn thiện quy chế cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn một cách đồng bộ trong hệ thống tin học, kế toán, mẫu biểu...cho các NHNo & PTNT cơ sở thực hiện.

- Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, trang thiết bị, nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin từng bước hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Đây là một yếu tố cần thiết và quan trọng để các ngân hàng cơ sở nâng cao chất lượng của mình.

- Đưa ra chính sách lãi suất cho phù hợp với các kỳ hạn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, bao gồm cả VND, USD, EUR và các ngoại tệ khác để khuyến khích khách hàng gửi tiền cũng như vay vốn. Tăng cường hoạt động luân chuyển vốn giữa những chi nhánh, cơ sở thừa vốn cho vay và những chi nhánh, cơ sở thiếu vốn vay. Kích thích phát triển huy động vốn qua chính sách lãi suất, chính sách khách hàng phù hợp, nâng cao tính cạnh tranh của toàn hệ thống.

- Thường xuyên tổ chức hội thảo trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh, thu thập ý kiến đóng góp và những kiến nghị từ cơ sở góp phần đề ra các văn bản phù hợp với thực tế hiện nay.

- Tăng cường tính chủ động cho các ngân hàng cơ sở. Hoạt động của ngân hàng khác nhau giữa các vùng miền, đặc điểm của kinh tế, văn hóa, xã hội. Vì vậy các ngân hàng cần có sự chủ động hơn trong quản lý cũng như tổ chức, nhờ đó nâng cao năng suất và chất lượng hoạt động kinh doanh.

KẾT LUẬN

Huy động vốn là hoạt động nền tảng của các NHTM. Nhu cầu phát triển của xã hội ngày càng tăng kéo theo nhu cầu về vốn của các thành phần kinh tế, của dân cư cũng tăng theo. Để đáp ứng được các yêu cầu này thì ngân hàng phải có một nguồn vốn đủ lớn để có thể phục vụ cho sự phát triển chung của nền kinh tế, mà nguồn vốn tự có của ngân hàng luôn là quá nhỏ bé trước yêu cầu phát triển của xã hội. Do đó để có thể có một lượng vốn cần thiết để thực hiện sứ mệnh “*bà đỡ*” cho nền kinh tế thì các ngân hàng phải tìm cách tăng trưởng nguồn vốn hiện có của mình và vấn đề nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn được đặt ra hết sức bức thiết.

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại NHNo & PTNT thị xã Quảng Yên, để khắc phục những tồn tại do nguyên nhân chủ quan cũng như khách quan khóa luận đã mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên như đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn; thực hiện tốt chính sách khách hàng và marketing hiệu quả; đầu tư và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ; gắn liền tăng trưởng huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.

Với kiến thức nhận được từ các thầy cô giáo và thực tế nắm được trong thời gian thực tập tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên, em đã cố gắng tổng hợp giữa lý luận và thực tiễn trên cơ sở đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng. Trong quá trình nghiên cứu và viết khóa luận do thiếu kinh nghiệm thực tế, kiến thức còn nhiều hạn chế trong tính chất rộng lớn của đề tài nên bài làm của em không tránh khỏi những thiếu

sốt. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, ban lãnh đạo cùng tập thể cán bộ đang công tác tại NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn
2. Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam – 2010
3. Tạp chí Thông tin Agribank Việt Nam
4. Cẩm nang huy động vốn Agribank
5. Bảng cân đối tài khoản năm 2010, 2011, 2012 của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên
6. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2010, 2011, 2012 của NHNo&PTNT thị xã Quảng Yên
7. Website: www.agribank.com.vn

