

**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 Thị Hồng Hương
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI
THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Hương
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG – 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hồng Hương

Mã SV: 120354

Lớp: QT 1203T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng
thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải
Phòng

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 Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng
 - Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Báo cáo tài chính của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng
 - Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

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 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*

LỜI MỞ ĐẦU

Huy động các nguồn vốn khác nhau trong xã hội là một trong những hoạt động quan trọng nhất của các Ngân hàng thương mại (NHTM), nhất là các ngân hàng có quy mô lớn. Bởi huy động vốn giúp ngân hàng tăng quy mô vốn, làm tăng khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng, tạo uy tín niềm tin giữa ngân hàng với khách hàng. Hệ thống NHTM với chức năng là trung gian tài chính giữa tiết kiệm và đầu tư, giữa những tác nhân dư vốn và tác nhân thiếu vốn, vẫn luôn là một kênh huy động vốn chủ lực cho nền kinh tế. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động của hệ thống NHTM còn chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng nguồn vốn của toàn xã hội. Hầu hết các NHTM đều nằm trong tình trạng thiếu vốn trung và dài hạn, gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn ổn định với chi phí hợp lý và phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn. Do vậy, yêu cầu về nâng cao hiệu quả huy động vốn là hết sức cần thiết cho các NHTM, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt và thị trường chứng khoán trong một chừng mực nào đó là nơi đầu tư yêu thích của một bộ phận dân cư ngày càng lớn.

Nằm trong hệ thống các ngân hàng quốc doanh, giữ vai trò chủ lực thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam là ngân hàng đầu tiên tiến hành cổ phần hoá (IPO vào tháng 10/2007). Hiện nay với tên gọi ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (VCB), với mạng lưới chi nhánh rộng khắp cả nước, VCB đã và đang khẳng định vị thế hàng đầu của mình trong công tác huy động vốn, đáp ứng nhu cầu tín dụng cho các thành phần kinh tế. Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng là một trong những chi nhánh góp phần tích cực trong công cuộc xây dựng đất nước. Nguồn vốn huy động của VCB Hải Phòng liên tục tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên ngân hàng gặp khó khăn trong cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn. Hiện nay, ngân hàng đang đứng trước tình trạng là thừa vốn ngắn hạn thiếu vốn trung dài hạn, trong khi đó nhu cầu vay vốn trung dài hạn ngày càng tăng trong những năm gần đây. Đứng trước xu thế hội nhập kinh tế của khu

vực và toàn cầu, nhất là sau khi Việt Nam trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO thì sự cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt không chỉ với các ngân hàng trong nước mà còn với các ngân hàng, tổ chức tài chính nước ngoài. Thêm vào đó, thị trường chứng khoán Việt Nam đã đi vào hoạt động và dần ổn định thì yêu cầu khai thác tối đa những nguồn vốn đang còn tiềm tàng trong các tổ chức kinh tế và dân cư để có một nguồn vốn phong phú với cơ cấu vốn tối ưu, đáp ứng nhu cầu phát triển của xã hội và của chính bản thân VCB Hải Phòng luôn là một thách thức lớn.

Xuất phát từ những lý do trên, em đã lựa chọn đề tài: “ **Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng**” làm khóa luận tốt nghiệp

Chương 1. Một số vấn đề lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

1.1. Tổng quan về hoạt động của ngân hàng thương mại

1.1.1 Huy động vốn của ngân hàng thương mại

** Khái niệm Ngân hàng thương mại (NHTM)*

Theo Luật các tổ chức tín dụng năm 1997 đã định nghĩa: “ NHTM là loại hình tổ chức tín dụng thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác có liên quan” mà trong đó tổ chức tín dụng được hiểu “là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán”¹.

** Các hoạt động cơ bản của NHTM bao gồm:* huy động vốn, sử dụng vốn và các hoạt động dịch vụ của NHTM. Trong đó, hoạt động đầu tiên: huy động vốn là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM.

Huy động vốn của NHTM chính là việc tạo vốn từ việc nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân, từ các hoạt động thanh toán, uỷ thác hoặc từ việc phát hành các chứng từ có giá để phục vụ cho các hoạt động cho vay, đầu tư của ngân hàng. Huy động vốn được hiểu là thu hút những khoản vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, thúc đẩy lưu thông tiền tệ. Bản thân nó phản ánh ưu điểm của tài chính là có thể thỏa thuận trực tiếp nhưng có nhược điểm là khó phù hợp về quy mô vốn dẫn đến lãng phí về mặt thời gian và chi phí giao dịch. Với chức năng và nhiệm vụ của mình, các NHTM đã thu hút, tập trung huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời chưa sử dụng của các doanh nghiệp, các tầng lớp dân cư vào ngân hàng. Trên cơ sở nguồn vốn huy động được, ngân hàng sẽ tiến hành hoạt động cho vay phục vụ cho nhu cầu phát triển sản xuất, cho các mục tiêu phát triển kinh tế của vùng, ngành kinh tế, các thành phần kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn của xã hội, nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

⁽¹⁾ Luật các tổ chức tín dụng năm 1997

Với nghiệp vụ huy động vốn, các NHTM đã thực sự huy động được sức mạnh tổng hợp của nền kinh tế vào quá trình sản xuất, lưu thông hàng hoá. Nhờ nghiệp vụ này của NHTM, tiền tiết kiệm của cá nhân, đoàn thể, các tổ chức kinh tế được huy động vào quá trình vận động của nền kinh tế. Nó chuyển của cải, tài nguyên của xã hội từ nơi chưa sử dụng, còn tiềm tàng vào quá trình sử dụng phục vụ cho sản xuất kinh doanh nâng cao mức sống xã hội. Nhận tiền gửi kết hợp với cho vay, đầu tư... sẽ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Ngân hàng có thể huy động vốn từ các nguồn như: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay và các nguồn khác

Vốn chủ sở hữu

Cũng như các loại hình doanh nghiệp khác, để bắt đầu hoạt động Ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định. Đây là nguồn vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài, hình thành nên trang thiết bị, cơ sở vật chất cho ngân hàng. Vốn chủ sở hữu được hình thành từ rất nhiều nguồn khác nhau tùy theo tính chất sở hữu, năng lực tài chính của chủ ngân hàng, yêu cầu và sự phát triển của thị trường mà ngân hàng có cơ cấu và khối lượng vốn khác nhau. Ngân hàng có thể tăng vốn chủ sở hữu trong quá trình hoạt động thông qua việc phát hành thêm cổ phần hoặc vốn góp.

Hoạt động huy động tiền gửi

Ngân hàng mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, thực hiện các dịch vụ tài chính khác theo yêu cầu của khách hàng. Bằng cách đó, ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức và của dân cư. Tiền gửi là nguồn tiền quan trọng, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng lượng tiền gửi và có được nguồn tiền chất lượng cao, ổn định trong môi trường cạnh tranh, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau. Các cá nhân, doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng thông qua việc mở tài khoản để được ngân hàng cung ứng các dịch vụ về thanh toán, đầu tư một cách nhanh chóng và an toàn. Nâng cao nghiệp vụ huy

động tiền gửi sẽ tăng nguồn vốn kinh doanh cho ngân hàng, thanh toán không dùng tiền mặt giúp ngân hàng nhà nước (NHNN) ổn định và kiểm soát nền kinh tế qua chính sách tiền tệ.

Hoạt động đi vay

Ngân hàng có thể huy động vốn đáp ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động bị hạn chế bằng cách vay của các tổ chức tín dụng, vay NHNN và vay trên thị trường vốn. NHNN cho phép các NHTM vay vốn đáp ứng khả năng thanh toán kịp thời của NHTM dưới hình thức tái chiết khấu (hoặc tái cấp vốn). Ngân hàng cũng có thể vay vốn trên thị trường vốn thông qua việc phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, cổ phiếu và trái phiếu) đáp ứng khả năng chi trả đối với các khoản vay trung và dài hạn. Các tổ chức tín dụng trên thị trường có thể vay mượn lẫn nhau thông qua thị trường liên ngân hàng.

Hoạt động huy động vốn khác

Ngân hàng có thể huy động từ các nguồn khác như: nguồn uỷ thác, nguồn trong thanh toán, các nguồn khác

NHTM thực hiện các dịch vụ uỷ thác như: uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân...

Nguồn trong thanh toán được thành lập từ các hoạt động không dùng tiền mặt qua ngân hàng (séc trong quá trình chi trả, tiền ký gửi để mở L/C...)

Nguồn khác: các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả...

Hoạt động huy động vốn của NHTM ngày càng mở rộng, uy tín và vị thế của ngân hàng đó sẽ ngày càng được khẳng định, sẽ chủ động trong hoạt động kinh doanh, mở rộng quan hệ với các thành phần kinh tế, tổ chức dân cư. NHTM căn cứ vào chiến lược, mục tiêu phát triển kinh tế của từng vùng, từng ngành trong cả nước... để từ đó đưa ra các loại hình nhận tiền gửi phù hợp, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho công cuộc công nghiệp hoá - hiện đại hóa đất nước.

1.1.2 Sử dụng vốn của NHTM

Nếu như hoạt động huy động vốn tạo nguồn vốn cho NHTM, có tầm quan trọng to lớn, ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thì hoạt động sử dụng vốn chính là hoạt động tạo ra lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Đây là hoạt động vô cùng quan trọng đối với ngân hàng vì nếu một ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào nhưng không có kế hoạch sử dụng vốn hợp lý thì không những không đem lại lợi nhuận cho ngân hàng mà còn không thể bù đắp được chi phí huy động. Hoạt động sử dụng vốn của NHTM bao gồm 2 hoạt động chính là hoạt động tín dụng và hoạt động đầu tư.

** Hoạt động tín dụng*

Nguồn thu nhập lớn nhất của ngân hàng là từ hoạt động tín dụng, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản, tạo thu nhập từ lãi lớn nhất nhưng cũng là hoạt động mang lại rủi ro cao nhất cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng của ngân hàng bao gồm các hoạt động chủ yếu là: hoạt động cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính.

Hoạt động cho vay của NHTM là nhằm tài trợ về vốn cho các doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức. Ngoài cho vay đối với các doanh nghiệp, ngân hàng cũng mở rộng cho vay cá nhân và hộ gia đình để tiêu dùng và sản xuất kinh doanh. Chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay chính và trừ đi tổng chi phí là phần lợi nhuận ngân hàng được hưởng. NHTM điều tiết hoạt động cho vay có hiệu quả cao sẽ nâng cao vai trò, uy tín của ngân hàng, tăng cường sự cạnh tranh trên thị trường, từ đó sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến với ngân hàng, tác động ngược trở lại, tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng hoạt động nhận tiền gửi của ngân hàng.

Ngân hàng thực hiện chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá trên cơ sở tín nhiệm. Ngân hàng có thể tái chiết khấu thương phiếu đáp ứng nhu cầu thanh khoản với chi phí thấp.

Cho thuê tài chính thường là hình thức tín dụng trung và dài hạn². Nó gần giống cho vay ở chỗ ngân hàng phải xuất tiền với kỳ vọng thu về cả gốc lẫn lãi sau thời hạn nhất định. Cho thuê không có tài sản đảm bảo nên rủi ro cao, ngân hàng phải lập dự phòng rủi ro.

Bảo lãnh là việc ngân hàng thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ cam kết. Ngân hàng tài trợ cho khách hàng để có thể tìm nguồn tài trợ mới, mua hàng hoá, thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh thu lợi nhuận. Bảo lãnh của ngân hàng tạo mối liên kết trách nhiệm tài chính và san sẻ rủi ro. Ngân hàng thu phí bảo lãnh nhằm bù đắp chi phí. Ngoài ra, ngân hàng còn thu được khoản ký quỹ và nguồn tiền gửi với lãi suất thấp khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

** Hoạt động đầu tư*

Ngân hàng có thể đầu tư vào việc mua bán chứng khoán, góp vốn vào các doanh nghiệp hoặc đầu tư vào trang thiết bị, tài sản cố định phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đi đôi với sự phát triển của xã hội là sự xuất hiện hàng loạt những nhu cầu khác nhau, để đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh, tăng thu lợi nhuận, ngân hàng cần chú trọng các loại hình đầu tư, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế đang trên đà phát triển.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, ngành ngân hàng cũng đang phát triển không ngừng, các ngân hàng đang chú trọng phát triển theo hướng ngân hàng đa năng, ngân hàng tập đoàn, mở rộng đầu tư vào nhiều lĩnh vực thuộc tài chính – ngân hàng - bảo hiểm và nhiều lĩnh vực khác.

1.1.3 Các hoạt động dịch vụ của NHTM

Đây là các hoạt động mà trong đó NHTM cung ứng dịch vụ phục vụ khách hàng. Xuất phát từ chức năng, nhiệm vụ của mình, NHTM thực hiện các lệnh chi trả, các dịch vụ do các chủ tài khoản yêu cầu trên cơ sở đó ngân hàng thu phí dịch vụ.

(²) Theo khái niệm cho thuê tài chính – Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng

Ngày nay, do nhu cầu phát triển của nền kinh tế đòi hỏi các hoạt động dịch vụ của ngân hàng ngày càng mở rộng cả về chất lượng và số lượng. Các ngân hàng đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất, áp dụng công nghệ tiên tiến vào hoạt động ngân hàng, thực hiện tốt khâu thanh toán không dùng tiền mặt như uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thanh toán séc, thanh toán bù trừ, chuyển tiền nhanh, các hình thức thẻ tín dụng...

Việc đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ phục vụ khách hàng sẽ làm tăng thu nhập cho ngân hàng, tăng uy tín và khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Có thể thấy, xu hướng nguồn thu về dịch vụ ngày càng tăng và chiếm tỷ lệ lớn trong tổng doanh thu về kinh doanh của ngân hàng. Đồng thời qua các nghiệp vụ trung gian này, NHTM góp phần làm tăng chu chuyển của đồng vốn, tiết kiệm vốn trong quá trình thanh toán, giảm tiền mặt trong lưu thông, do đó, tiết kiệm được chi phí lưu thông trong xã hội...

Mặt khác, thực hiện tốt các nghiệp vụ này, ngân hàng sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn. Điều đó cũng tạo điều kiện cho huy động vốn và cho vay của ngân hàng.

Trong cơ chế thị trường hiện nay, để đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, đồng thời tăng thêm lợi nhuận, các ngân hàng tích cực mở rộng và phát triển hoạt động khác trên thị trường như kinh doanh vàng bạc, đá quý, kim khí, thực hiện các dịch vụ tư vấn và dịch vụ ngân quỹ, nghiệp vụ uỷ thác đầu tư và đại lý...Việc thực hiện các nghiệp vụ này cũng là một nhân tố quan trọng làm tăng uy tín, vị thế của ngân hàng, góp phần tích cực cho công tác huy động vốn và cho vay.

Các hoạt động của NHTM có mối quan hệ hữu cơ, mật thiết, chúng tạo tiền đề, điều kiện cho nhau. Các ngân hàng cần thực hiện tốt, đồng bộ tất cả các nghiệp vụ hoạt động, điều đó sẽ tạo ra tính năng động, toàn diện cho hoạt động của ngân hàng.

1.2. Một số vấn đề về huy động vốn của NHTM

1.2.1. Vai trò của huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM

Huy động vốn có vai trò rất quan trọng không chỉ đối với ngân hàng, doanh nghiệp mà với cả với nền kinh tế. Các doanh nghiệp không thể mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, các ngân hàng không thể tăng thu nhập, mở rộng thị phần kinh doanh, nền kinh tế không thể phát triển bền vững nếu chỉ căn cứ vào nguồn vốn tự có. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động này, các chủ thể kinh doanh trong xã hội luôn tìm cách để gia tăng nguồn vốn của mình.

Nguồn vốn của NHTM bao gồm 2 loại chính nếu phân chia theo hình thức sở hữu: Nguồn vốn chủ sở hữu và các khoản nợ. Khác với nhiều loại hình doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng và các khoản nợ là nguồn chủ yếu. Chất lượng và số lượng của nó ảnh hưởng đáng kể tới chất lượng và số lượng của các khoản cho vay và đầu tư. Phần lớn các khoản vốn từ huy động của ngân hàng liên quan đến chi phí trả lãi. Chi phí trả lãi là bộ phận chi phí lớn nhất đối với ngân hàng, vì vậy, có ảnh hưởng quyết định đối với thu nhập của ngân hàng.

Phải khẳng định rằng huy động vốn là một trong những hoạt động không thể thiếu và quan trọng nhất của NHTM. Đối với các NHTM, nhu cầu sử dụng vốn để thực hiện cho vay, đầu tư và cung ứng các dịch vụ ngân hàng hình thành cơ sở ban đầu để kinh doanh. Vì vậy, các ngân hàng cần phải huy động thêm vốn. Nói cách khác, huy động vốn có một vai trò rất quan trọng đối với ngân hàng. Vốn huy động được giúp ngân hàng có đủ nguồn vốn kinh doanh, mở rộng thị phần, giữ thế chủ động trong kinh doanh và gia tăng lợi nhuận, đảm bảo khả năng thanh toán, đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng, tôn trọng các cam kết của ngân hàng với khách hàng.

Mặt khác, thông qua huy động vốn, cụ thể là nhận tiền gửi của khách hàng, đã thể hiện đặc điểm của ngân hàng, là cách để người ta phân biệt ngân hàng với các doanh nghiệp khác.

Ngoài ra, qua huy động vốn, các NHTM có thể đo lường uy tín cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng, từ đó ngân hàng có các biện pháp không ngừng hoàn thiện hoạt động huy động vốn để giữ vững và mở rộng các quan hệ với khách hàng.

1.2.2. Cơ cấu huy động vốn của NHTM

Cơ cấu huy động vốn của NHTM bao gồm:

- + Cơ cấu theo kỳ hạn
- + Cơ cấu theo đối tượng huy động vốn
- + Cơ cấu theo đồng tiền huy động (nội tệ và ngoại tệ)

1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM

Huy động vốn như đã đề cập là hoạt động khởi đầu cho các hoạt động khác của NHTM và là một trong những hoạt động cơ bản, quan trọng nhất đối với hoạt động của NHTM. NHTM hoạt động với vai trò một trung gian tài chính của nền kinh tế thì một đặc điểm quan trọng là hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn huy động chứ không phải từ vốn chủ sở hữu.

Vì vậy, để có nguồn vốn hoạt động kinh doanh, NHTM phải thực hiện các hoạt động nhằm thu hút các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi chưa được sử dụng trong nền kinh tế thông qua các hoạt động nhận tiền gửi, phát hành k phiếu, trái phiếu hay đi vay từ các tổ chức tín dụng khác hoặc từ Ngân hàng Trung ương.

1.2.3.1. Nhận tiền gửi³

Tiền gửi của khách hàng là nguồn lực quan trọng của NHTM. Khi các ngân hàng hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ các khách hàng. Bằng cách đó, ngân hàng huy động tiền từ các doanh nghiệp, các tổ chức và dân cư.

Tiền gửi là nguồn tiền quan trọng, chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn tiền của ngân hàng. Để huy động vốn, các ngân hàng đã cung cấp rất nhiều loại hình tiền gửi khác nhau cho khách hàng lựa chọn. Mọi công cụ huy động tiền gửi mà các

(³) Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại

ngân hàng đưa ra đều có đặc điểm riêng nhằm làm cho chúng phù hợp hơn với nhu cầu khách hàng trong việc tiết kiệm và thực hiện thanh toán. Căn cứ vào nguồn hình thành, vốn tiền gửi của các ngân hàng bao gồm tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tiền gửi của dân cư và tiền gửi khác.

* Tiền gửi của dân cư

Tiền gửi của dân cư là một bộ phận thu nhập bằng tiền của các tầng lớp dân cư trong xã hội gửi vào ngân hàng nhằm mục đích tiết kiệm, kiếm lời và để thanh toán. Vốn huy động từ khách hàng này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn huy động. Tiền gửi của dân cư bao gồm 2 loại: tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán

a) Tiền gửi tiết kiệm

Với loại tiền gửi này, người gửi được ngân hàng giao cho một cuốn sổ tiết kiệm, trong thời gian gửi tiền, sổ tiết kiệm có thể được dùng làm vật cầm cố hoặc chiết khấu để vay vốn ngân hàng.

Tiền gửi tiết kiệm bao gồm: tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn với các khoảng thời gian khác nhau.

Đây là một hình thức huy động truyền thống của ngân hàng. Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiền tiết kiệm). Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn và sinh lời, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn. Sổ tiết kiệm không thể dùng để mua hàng nhưng có thể dùng để thế chấp vay vốn nếu ngân hàng đồng ý.

b) Tiền gửi thanh toán

Các cá nhân trong xã hội cũng có nhu cầu và được pháp luật cho phép thực hiện thanh toán qua ngân hàng. Khi đó, họ cùng mở tài khoản tiền gửi

thanh toán tại ngân hàng và gửi tiền vào đó để đáp ứng các nhu cầu thanh toán cũng như để sử dụng các tiện ích khác có liên quan của ngân hàng.

Trên thực tế, tiền gửi của dân cư luôn chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng vốn huy động của ngân hàng. Để khai thác nguồn vốn này, các ngân hàng luôn chú trọng đến việc đa dạng hoá các hình thức huy động như: huy động bằng vàng, huy động tiền gửi có đảm bảo bằng vàng, tiết kiệm xây dựng nhà ở, các hình thức tiết kiệm linh hoạt khác với lãi suất hợp lý.

* Tiền gửi của tổ chức kinh tế⁴

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các tổ chức kinh tế thường có một bộ phận vốn nhàn rỗi tạm thời như: khấu hao đã trích nhưng chưa đến lúc sử dụng, tiền thu bán hàng chưa phải mua nguyên liệu, trả lương; các quỹ đầu tư phát triển, phúc lợi, khen thưởng đã trích nhưng chưa sử dụng đến... Để đảm bảo an toàn tài sản đồng thời vốn vẫn sinh lời, các tổ chức kinh tế có thể gửi số vốn đó vào ngân hàng. Hoặc để thuận tiện cho quá trình sử dụng vốn, đơn vị có thể thanh toán qua ngân hàng cũng như sử dụng các dịch vụ ngân hàng khác, khi đó họ cần phải gửi vốn vào ngân hàng. Tổ chức kinh tế có thể gửi vốn vào ngân hàng dưới hình thức: tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn với các kỳ hạn khác nhau. Đồng thời, ngân hàng sẽ mở cho các đơn vị các tài khoản tương ứng để thuận tiện cho việc sử dụng.

a) Tiền gửi không kỳ hạn

Tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút ra bất kỳ lúc nào và ngân hàng luôn có nghĩa vụ phải thoả mãn các nhu cầu đó. Loại tiền này có mục đích chính là để thanh toán.

Đối với tiền gửi không kỳ hạn, mặc dù việc gửi và rút tiền có thể thực hiện vào bất kỳ lúc nào, ngân hàng khó xác định trước. nhưng trên thực tế luôn có sự chênh lệch về thời gian và số lượng giữa việc gửi tiền và rút tiền, cho nên tại một ngân hàng luôn tồn tại một số dư tiền gửi không kỳ hạn và ngân hàng có

(⁴) Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại

thể sử dụng để cho vay. Lãi suất của loại tiền gửi này rất thấp, cho nên nguồn vốn này giúp cho ngân hàng hạ thấp giá mua vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư.

b) Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức kinh tế là loại tiền gửi có sự thoả thuận về thời gian rút tiền. Về nguyên tắc, người gửi chỉ có thể rút tiền theo thời hạn đã thoả thuận, nhưng trên thực tế, để thu hút loại tiền gửi này với thời hạn dài, các ngân hàng thường cho phép rút tiền trước thời hạn với mức lãi suất được hưởng là không kỳ hạn hoặc là lãi suất tương ứng theo loại kỳ hạn nhất định do ngân hàng quy định.

Nguồn vốn này có độ ổn định cao, ngân hàng chủ động trong quá trình sử dụng. Vì vậy, để có thể thu hút nhiều hơn loại tiền gửi này, các ngân hàng thường đưa ra nhiều kỳ hạn khác nhau phù hợp với thời gian vốn nhàn rỗi ở các đơn vị, mỗi kỳ hạn có một mức lãi suất tương ứng theo nguyên tắc thường là kỳ hạn càng dài lãi suất càng cao. Tuy nhiên, cũng có thời kỳ ngân hàng tập trung chiến lược huy động vốn vào các kỳ hạn nào chính thì lãi suất của kỳ hạn đó sẽ cao hơn.

* Tiền gửi khác

Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, các NHTM còn có thêm các khoản tiền gửi khác như: tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác, tiền gửi của kho bạc nhà nước, tiền gửi của các tổ chức đoàn thể xã hội.

1.2.3.2 Vay

Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của NHTM nhưng như vậy cũng không đủ cho quá trình phát triển hoạt động kinh doanh của NHTM. Khi các NHTM huy động vốn nhưng chưa cho vay, hay khi khách hàng có nhu cầu vay lớn, nhưng nguồn vốn lại không đủ, hoặc người gửi rút tiền trước thời hạn trong khi đó vốn cho vay chưa đến lúc thu hồi. Khi đó, các NHTM có thể gửi vào các tổ chức tín dụng khác để hưởng lãi, hay đi vay vốn để tận dụng cơ hội kinh

doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán. NHTM có thể có các hình thức vay vốn: vay ngân hàng Trung ương, vay vốn ở các tổ chức tín dụng khác hoặc vay trên thị trường vốn.

* Vay ngân hàng trung ương

Ngân hàng trung ương (NHTW) là ngân hàng của các ngân hàng thương mại và là ngân hàng cho vay cuối cùng trong nền kinh tế. Vì vậy, các NHTM có thể được NHTW cho vay vốn khi cần thiết⁵

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

Ngoài ra, NHTW còn cho NHTM vay bổ sung vốn thiếu hụt trong thanh toán bù trừ. Trong các trường hợp đặc biệt, khi được Thủ tướng chính phủ chấp nhận, NHTW còn cho vay đối với các NHTM tạm thời mất khả năng chi trả, có nguy cơ gây mất an toàn cho hệ thống.

* Vay của các tổ chức tín dụng khác

Đây chính là nguồn các NHTM vay mượn lẫn nhau và vay của các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng không có dự

(⁵) Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại

trữ vượt mức do có kết dư gia tăng bất ngờ về các khoản tiền huy động hoặc giảm cho vay sẽ có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo thanh khoản. Như vậy, nguồn vay mượn từ các ngân hàng khác là để đáp ứng nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách trong nhiều trường hợp nó bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ NHTW. Quá trình vay mượn rất đơn giản: ngân hàng đi vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý (hoặc NHTW). Khoản vay có thể không cần bảo đảm hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán của Kho bạc. Kết quả là dự trữ của ngân hàng cho vay giảm đi và của ngân hàng đi vay tăng lên.

* Vay trên thị trường vốn

Giống như các doanh nghiệp, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Nhiều NHTM thiếu nguồn tiền trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng được nhu cầu cho vay và đầu tư trung và dài hạn. Thông thường, đây là khoản vay không có bảo đảm. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ vay được nhiều hơn, còn các ngân hàng nhỏ thường khó vay trực tiếp bằng cách này, họ thường phải vay thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được sự bảo lãnh của ngân hàng đầu tư. Khả năng vay còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ này tương đối phức tạp: ngân hàng cần nghiên cứu kỹ thị trường để quyết định qui mô, mệnh giá, lãi suất và thời hạn vay thích hợp. Các vấn đề chuyển nhượng, điều chỉnh lãi suất, bảo quản hồ... cũng cần được quan tâm.

Đối tượng mua kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng và chứng chỉ tiền gửi là các tổ chức, cá nhân. Ngoài việc dùng số vốn nhàn rỗi hay phần thu nhập tạm thời chưa sử dụng đến để mua, trên thực tế, đây còn là một kênh đầu tư của người có vốn trong xã hội khi họ không có khả năng và cơ hội đầu tư trực tiếp. Các kỳ

phiếu, trái phiếu này có khả năng chuyển đổi dễ dàng ra tiền khi cần thiết bằng cách bán, chuyển nhượng trên thị trường vốn hoặc chiết khấu tại ngân hàng.

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

1.2.3.3. Huy động khác

Bên cạnh các nguồn vốn nêu trên, trong quá trình hoạt động, các NHTM còn có thể tạo lập vốn cho mình từ nhiều nguồn khác. Loại này bao gồm nguồn uỷ thác, nguồn trong thanh toán.

** Tiền uỷ thác⁶*

Ngân hàng thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân và thu hộ... Đây là nguồn vốn mà ngân hàng có được do làm đại lý nhận uỷ thác của các tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện đầu tư cho những chương trình, dự án. Trong thời gian vốn đã được ngân hàng tiếp nhận nhưng chưa giải ngân hết theo kế hoạch, hoặc vốn cho vay đã thu hồi về nhưng chưa đến hạn chuyển lại cho chủ đầu tư, ngân hàng có được một số vốn để kinh doanh. Mặt khác, khi thực hiện nghiệp vụ này, ngân hàng còn được hưởng hoa hồng phí.

Ngoài ra, ngân hàng còn làm đại lý bán cổ phiếu, trái phiếu cho các doanh nghiệp cũng như thu hộ lợi tức đầu tư chứng khoán cho khách hàng. Cùng với sự phát triển của các mối quan hệ đa phương, rất nhiều các tổ chức kinh tế xã hội có cùng mục tiêu phát triển như của ngân hàng, có nguồn tài chính đã sử dụng mạng lưới ngân hàng như các kênh dẫn vốn tới các mục tiêu. Kết quả đã hình thành nguồn uỷ thác làm tăng nguồn vốn của ngân hàng.

⁽⁶⁾ Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại – PGS. TS Nguyễn Thị Mùi

* Tiền trong thanh toán

Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành các nguồn trong thanh toán (séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C...). Những ngân hàng là đầu mối trong hợp đồng đồng tài trợ có kết số dư từ tiền của các ngân hàng thành viên chuyển về để thực hiện cho vay. Cụ thể:

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

Số vốn trong thời gian khách hàng lưu ký tại ngân hàng nhưng chưa thanh toán như séc bảo chi, thư tín dụng, thẻ thanh toán ký quỹ... Khi công nghệ thanh toán của ngân hàng ngày càng hiện đại, quy trình, thủ tục thanh toán được cải thiện thì thời gian của mỗi khoản thanh toán được giảm đi đáng kể. Do đó, vốn mà ngân hàng có được trong mỗi khoản thanh toán cũng giảm. Nhưng do ngày càng nhiều khách hàng mở tài khoản và khoản thanh toán được thực hiện qua ngân hàng ngày càng tăng làm cho số vốn này có điều kiện tăng lên⁷. Các nguồn vốn khác của ngân hàng có thể không nhiều, thời gian sử dụng đôi khi rất ngắn, nhưng với nguồn vốn này, ngân hàng không phải tốn kém chi phí huy động, hơn nữa có thêm điều kiện phát triển các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng khác, phục vụ tốt nhu cầu của khách hàng.

1.3. Hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả huy động vốn tại các NHTM

Có thể hiểu: “Hiệu quả huy động vốn là việc thỏa mãn lượng vốn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng cả về số lượng, chi phí thấp nhất, ổn định nhất và hạn chế đến mức tối đa những rủi ro có thể xảy ra”

Nói đến hiệu quả huy động vốn là nói đến kết quả của công tác huy động vốn. Khi nghiên cứu hiệu quả huy động vốn, chúng ta phải đề cập đến các vấn đề sau:

(⁷) Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại – PGS. TS Nguyễn Thị Mùi

- Qui mô nguồn vốn huy động có đủ lớn để tài trợ cho hoạt động cho vay và đầu tư của ngân hàng hay không?
- Cơ cấu nguồn vốn huy động có phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn hay không?
- Nguồn vốn huy động có tăng trưởng ổn định không?
- Chi phí huy động có hợp lý không?

Hiệu quả huy động vốn là yếu tố quyết định tới qui mô đầu tư, cho vay của NHTM. Các NHTM luôn muốn đạt được hiệu quả huy động vốn tức là lượng vốn huy động hàng năm lớn, chi phí bỏ ra ít, thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, các tổ chức tín dụng và các tổ chức kinh tế. Lượng vốn huy động phải đáp ứng được nhu cầu đầu tư, cho vay của ngân hàng. Lợi nhuận mang lại từ nguồn vốn huy động phải đạt được chỉ tiêu ngân hàng đề ra. Nguồn vốn huy động phải phù hợp với hoạt động sử dụng vốn thì hoạt động kinh doanh mới có hiệu quả. Việc huy động vốn một cách ồ ạt ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Bởi vai trò của vốn đối với hoạt động ngân hàng là rất lớn nên hiệu quả hoạt động huy động vốn là rất quan trọng, quyết định cả quá trình kinh doanh của ngân hàng nên các ngân hàng rất chú trọng công tác nâng cao hiệu quả huy động vốn.

1.3.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NHTM

1.3.2.1. Tăng trưởng về qui mô huy động

Vốn huy động tăng trưởng ổn định theo thời gian sẽ đáp ứng nhu cầu tín dụng cũng như hoạt động kinh doanh khác đang ngày càng tăng của ngân hàng. Nếu ngân hàng huy động được một lượng vốn đủ lớn, phù hợp với quy mô và nhu cầu của mình thì giả sử khi có một lượng tiền lớn bị rút ra thì cũng sẽ không gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động của ngân hàng, ngân hàng sẽ không gặp khó khăn trong vấn đề thanh khoản. Vốn huy động tăng trưởng ổn định sẽ khẳng định được vị thế, uy tín và thương hiệu của ngân hàng. Một ngân hàng có đủ

tiềm năng về tài chính cũng như uy tín mới có thể giữ được mức tăng trưởng ổn định về vốn huy động qua các năm. Tính ổn định của vốn huy động quyết định một phần an toàn trong kinh doanh ngân hàng và thời hạn tín dụng. Vốn huy động tăng trưởng ổn định sẽ tạo lập và định hướng chiến lược kinh doanh cụ thể của ngân hàng trong việc sử dụng vốn có hiệu quả, góp phần tăng trưởng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Chỉ tiêu này được đánh giá qua tốc độ tăng trưởng vốn huy động, tốc độ tăng trưởng vốn theo kỳ hạn, theo loại tiền và theo đối tượng khách hàng. Nguồn vốn tăng đều qua các năm, có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng trưởng ổn định.

1.3.2.2. Cơ cấu huy động vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn

Xuất phát từ kế hoạch sử dụng vốn để có chiến lược huy động vốn phù hợp, huy động vốn đảm bảo phù hợp với sử dụng vốn cả về loại tiền, kỳ hạn, lãi suất sẽ góp phần đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng và thực hiện đúng cam kết với khách hàng. Tỷ trọng các loại vốn ngắn hạn, trung dài hạn, nội tệ, ngoại tệ ở mức hợp lý, phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng. Bất cứ một sự không phù hợp nào về kỳ hạn cũng sẽ mang lại bất lợi cho ngân hàng. Nếu không có sự phù hợp về loại tiền, ngân hàng sẽ chịu chi phí để chuyển đổi từ nguồn tiền đã được huy động sang loại tiền cần sử dụng, và như vậy thì có thể gặp rủi ro về tỷ giá. Nếu không có sự phù hợp về kỳ hạn giữa huy động vốn và sử dụng vốn thì ngân hàng sẽ gặp rủi ro về kỳ hạn. Đây là những nguy cơ tiềm ẩn mà ngân hàng phải đối mặt khi sử dụng các kế hoạch huy động vốn.

1.3.2.3. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn của ngân hàng bao gồm: chi phí trả lãi tiền gửi, chi phí trả lãi tiền vay, chi phí phát hành giấy tờ có giá, chi phí quản lý...

Đây là yếu tố quyết định đến hiệu quả của hoạt động huy động vốn vì nó quyết định trực tiếp tới phương thức sử dụng vốn và đặc biệt hơn cả là lợi nhuận ngân hàng.

Các ngân hàng bao giờ cũng mong muốn tìm kiếm cho mình một tổ hợp các loại vốn khác nhau trên thị trường với mức chi phí thấp nhất. Việc giả thiết coi tất cả các yếu tố khác là như nhau thì ngân hàng nào có mức chi phí huy động vốn thấp nhất mà không phải chấp nhận mức rủi ro cao hơn thì ngân hàng đó sẽ đạt được mức lợi nhuận cao hơn.

Hơn nữa, việc tính toán chính xác một cách tương đối chi phí huy động vốn là yếu tố quyết định để xác định mức lợi nhuận mà ngân hàng cần thu được từ các tài sản sinh lời của mình. Căn cứ vào chi phí, ngân hàng có thể định giá cho mỗi sản phẩm dịch vụ mà mình cung ứng cho khách hàng.

Thứ ba, việc xác định chi phí huy động vốn sẽ giúp cho ngân hàng chủ động trong kinh doanh, giảm thiểu được các rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của ngân hàng như: rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng,

Chi phí huy động thấp là một trong những điều kiện cơ bản giúp NHTM tăng khả năng sinh lời nhưng ít gặp rủi ro. Vì vậy, các ngân hàng luôn phấn đấu đạt được chi phí huy động hợp lý nhất, đảm bảo đáp ứng được nhu cầu cho vay, chênh lệch lãi suất huy động và cho vay lớn nhất có thể và đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường.

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

1.3.3.1. Nhân tố chủ quan

Đây là nhóm nhân tố thuộc về môi trường bên trong các NHTM, hình thành trong quá trình hoạt động của ngân hàng, do các nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng. Các ngân hàng khi đã nhận biết được thì có khả năng xoá bỏ các tác nhân gây hậu quả xấu và tăng cường, phát huy các tác nhân mang tính tích cực.

**** Mục tiêu, chiến lược kinh doanh của ngân hàng***

Để xây dựng mục tiêu, chiến lược kinh doanh, ngân hàng thường tìm cách đánh giá vị thế của mình trong hệ thống ngân hàng để thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức, đồng thời ngân hàng cũng phải dự đoán

thay đổi môi trường để tìm cho mình hướng đi thích hợp. Chiến lược của ngân hàng có thể tập trung vào việc phát triển chất lượng và quy mô nguồn vốn, hoặc tập trung vào việc thu hút tiền gửi của dân cư, hay chú trọng vào việc cho vay và đầu tư. Các quyết định của lãnh đạo NHTM có được đưa ra một cách kịp thời và có hiệu quả hay không cũng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả huy động vốn. Trong khi các mục tiêu chỉ ra sự lựa chọn khách quan về chất lượng, phương hướng và bước tiến của ngân hàng, thì chiến lược sẽ là kế hoạch, qua đó một ngân hàng có thể nhận ra được các mục tiêu đã được hoạch định một cách rõ ràng nhất. Nếu mục tiêu của ngân hàng là gia tăng thị phần thì chiến lược sẽ có nhiệm vụ để làm sao điều này có thể thực hiện được. Chiến lược ám chỉ một chương trình hành động và bao gồm việc sử dụng hữu hiệu các tiềm lực để đạt được mục tiêu đó. Như vậy, tùy thuộc vào đặc điểm và điều kiện của môi trường kinh doanh cũng như mục tiêu phát triển trong tương lai mà mỗi ngân hàng có chính sách khuyến khích hay hạn chế lượng tiền huy động vào hoặc thay đổi cơ cấu một nguồn vốn cụ thể nào đó. Ngày nay, các ngân hàng đều có xu hướng hoạt động đa năng nhằm tìm kiếm lợi nhuận, phân tán rủi ro. Một chiến lược kinh doanh đúng đắn bao giờ cũng đi cùng với huy động vốn hiệu quả.

* Chính sách lãi suất

Lãi suất là yếu tố mà bất cứ cá nhân hay tổ chức nào gửi tiền vào ngân hàng đều quan tâm. Đây là yếu tố quan trọng đặc biệt và quyết định đối với công tác huy động vốn của NHTM, đặc biệt là quy mô tiền gửi. Tiền gửi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn thường nhạy cảm với các biến động liên quan về lãi suất, tỷ giá hay nhu cầu chi tiêu. Lãi suất cao sẽ thúc đẩy mọi người gửi tiền vào ngân hàng nhiều hơn nhưng ngược lại, ngân hàng lại phải chịu chi phí huy động vốn cao hơn. Lãi suất huy động vốn hợp lý là một lãi suất vừa có khả năng hấp dẫn các đối tượng tham gia gửi tiền vào ngân hàng nhưng đồng thời cũng phải đảm bảo được ngân hàng kinh doanh có lãi. Lãi suất còn phụ thuộc vào qui mô món tiền, kỳ hạn gửi, loại tiền gửi...Lãi suất huy động cũng phải tính toán sao cho

phù hợp với lãi suất cho vay để đảm bảo hiệu quả hoạt động của NHTM. Chính sách lãi suất thể hiện sự cân đối nguồn vốn của mỗi NHTM sao cho chi phí bỏ ra hợp lý mà vẫn mang tính cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng. Một thay đổi đúng đắn trong chính sách lãi suất sẽ làm tăng nguồn vốn huy động và ngược lại. Tuy nhiên, ngân hàng chỉ có thể quản lý mức độ và xu hướng biến động lãi suất một cách tương đối, phản ứng và điều chỉnh hoạt động của mình theo sự biến động của lãi suất để đạt mục tiêu hoạt động đề ra.

* Marketing ngân hàng

Theo một phương diện nào đó, có thể Marketing ngân hàng chưa thể hiện được ưu thế rõ rệt về hiệu quả mang lại nếu như so sánh với những giá trị mà Marketing ở một số ngành khác mang lại. Nhưng nếu xem nhẹ vai trò của Marketing ngân hàng là một sai lầm của các NHTM, nhất là trong xu thế hội nhập và phát triển hiện nay. Cuộc cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng trở nên khốc liệt và mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Marketing ngân hàng là cả một quá trình, bao gồm từ nghiên cứu thị trường, xây dựng chính sách phát triển cho đến giới thiệu, khuyến khích sản phẩm mới ra công chúng. Một ngân hàng có được công tác Marketing ngân hàng tốt sẽ có một lợi thế rất lớn trong quá trình hoạt động kinh doanh và có khả năng chiếm ưu thế trên thị trường. Trên cơ sở nghiên cứu thị trường, ngân hàng có thể nắm bắt toàn bộ các thông tin về môi trường kinh doanh, về khách hàng, đồng thời xây dựng chiến lược marketing. Trên cơ sở này, các ngân hàng sẽ sử dụng một cách linh hoạt, mềm dẻo các công cụ kỹ thuật của marketing ứng dụng trong hoạt động của ngân hàng để có thể thoả mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Ngân hàng thường sử dụng các chính sách marketing cơ bản : chính sách thông tin – nghiên cứu – tìm hiểu - điều tra; chính sách sản phẩm – giá cả; chính sách phân phối; chính sách giao tiếp - khuyến khích. Hoạt động marketing ngân hàng không những làm tăng sức mạnh cạnh tranh trong mỗi ngân hàng mà còn làm tăng khả năng sinh lợi và đem lại sự an toàn trong kinh doanh của ngân hàng.

* Mạng lưới phòng giao dịch, cơ sở vật chất, trang thiết bị và trình độ khoa học công nghệ của ngân hàng

Ngày nay, trong thời đại mà khoa học công nghệ phát triển như vũ bão thì việc áp dụng công nghệ mới vào trong hoạt động kinh doanh sao cho đạt hiệu quả cao nhất chính là một yêu cầu cấp bách đối với tất cả các tổ chức kinh tế nói chung chứ không riêng gì các NHTM.

Công nghệ ngân hàng bao gồm cả công nghệ quản lý, các máy móc thiết bị, các qui trình tín dụng cũng như quy trình huy động vốn. Cơ sở vật chất, trang thiết bị của ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng dịch vụ ngân hàng cung cấp. Nếu ngân hàng được trang bị các trang thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến, trình độ sử dụng và vận hành của cán bộ ngân hàng có hiệu quả thì chất lượng dịch vụ sẽ được nâng cao, khách hàng sẽ thấy hài lòng và yên tâm khi đến gửi tiền vào ngân hàng, đây cũng là một yếu tố tâm lý thu hút sự chú ý của khách hàng. Khách hàng luôn muốn được đến giao dịch ở ngân hàng có trụ sở giao dịch bề thế, trang thiết bị hiện đại, mạng lưới phòng giao dịch rộng khắp, thuận tiện cho sự di chuyển của khách hàng. Mặt khác, đây cũng là điều kiện để chứng minh tiềm lực tài chính và sự bền vững của ngân hàng với khách hàng.

Mạng lưới huy động của các ngân hàng thường được thể hiện thông qua các quỹ tiết kiệm, phòng giao dịch. Khi cá nhân có tiền nhàn rỗi, họ thường tìm đến những nơi giao dịch gần nhất để gửi tiết kiệm. Mạng lưới huy động rộng khắp sẽ tạo điều kiện thu hút tiền gửi của nhân dân. Do vậy, việc mở rộng mạng lưới giao dịch tại những điểm dân cư đông đúc sẽ nâng cao hơn nữa khả năng huy động vốn của ngân hàng. Cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại, mạng lưới giao dịch rộng là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng thực hiện cạnh tranh về lãi suất. Với cùng lãi suất như nhau, ngân hàng nào có cơ sở vật chất, trang thiết bị, công nghệ và mạng lưới tốt hơn sẽ tiết kiệm được thời gian cho khách hàng, có thể phục vụ tốt số lượng đông khách hàng hơn, như vậy sẽ thu hút được nhiều

khách hàng đến gửi tiền hơn, từ đó, hiệu quả huy động vốn sẽ được nâng cao hơn.

* *Đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng*

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng chính là một hình thức bán hàng trực tiếp, do vậy, phong cách, thái độ, trình độ chuyên môn của đội ngũ lãnh đạo, nhân viên ngân hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Cán bộ nhân viên của ngân hàng trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tạo ấn tượng với khách hàng cho chính ngân hàng đó. Đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng am hiểu nghiệp vụ, chuyên nghiệp trong phong cách phục vụ khách hàng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả huy động vốn.

Trong môi trường làm việc hiện đại, nguồn nhân lực luôn là yếu tố chủ chốt quyết định đến sự thành bại của hoạt động kinh doanh, nếu như nguồn lực này mạnh thì tổ chức kinh tế mạnh và ngược lại. Các ngân hàng cần phải chú trọng đến việc sử dụng và đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ ngân hàng của mình cho phù hợp với những yêu cầu ngày càng cao của môi trường cạnh tranh.

* *Uy tín của ngân hàng*

Một ngân hàng có uy tín thường có ưu thế trong hoạt động huy động vốn vì họ thường giữ được một lượng lớn khách hàng trung thành. Những khách hàng mà ngân hàng thu hút được bằng uy tín thường có xu hướng gắn bó lâu dài với ngân hàng vì họ tin rằng ngân hàng luôn có những dịch vụ tốt nhất dành cho họ và đồng tiền của họ nằm ở đây luôn được đảm bảo an toàn. Một ngân hàng có uy tín không những giữ được những khách hàng hiện hữu mà còn có lợi thế trong việc thu hút những khách hàng mới. Khi biết đến một ngân hàng với những uy tín được thể hiện qua thâm niên của ngân hàng, tiềm lực tài chính của ngân hàng, đội ngũ quản lý và nhân viên ngân hàng có trình độ cao...khách hàng sẽ không ngần ngại đến để bắt đầu giao dịch. Các ngân hàng có thâm niên thường thuận lợi hơn trong việc tranh thủ lòng tin của khách hàng từ trong quá

khứ. Các ngân hàng có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng tài trợ cho các danh mục đầu tư và cho vay lớn, dài hạn, khả năng cung cấp dịch vụ đa dạng và ưu việt, khả năng tự điều tiết và đứng vững trước những biến động tài chính trên thị trường. Các ngân hàng có đội ngũ cán bộ lãnh đạo là những người có danh tiếng, bằng cấp cao, đào tạo nhân viên chặt chẽ khắt khe, kỷ luật lao động nghiêm ngặt, cũng để tạo niềm tin cho khách hàng. Bởi vì một tổ chức ổn định và có kỷ luật cao là một bằng chứng thể hiện các giao dịch đó được tiến hành một cách chính xác, lành mạnh và được quản lý một cách chặt chẽ.

* Các dịch vụ do ngân hàng cung ứng

Có thể nhận thấy một cách rõ ràng rằng, nếu cùng một lãi suất huy động, ngân hàng nào đưa ra các dịch vụ tốt và đa dạng hơn thường có lợi thế hơn so với các ngân hàng khác bởi vì khách hàng thường có xu thế lựa chọn các dịch vụ hoàn chỉnh hơn là các dịch vụ đơn lẻ, đồng thời họ cũng yên tâm hơn khi giao dịch với một ngân hàng có nhiều thông tin, có khả năng tư vấn, hỗ trợ họ nhiều hơn. Trong nền kinh tế hiện đại, khách hàng không chỉ quan tâm đến những lợi ích vật chất trực tiếp, mà họ còn quan tâm đến các yếu tố khác như thời gian giao dịch, các thủ tục liên quan, tính trọn gói của dịch vụ vì thực chất các yếu tố này ảnh hưởng đến uy tín, thời cơ kinh doanh của họ. Điều này nhiều khi đối với khách hàng còn quan trọng hơn vấn đề phí dịch vụ và lãi suất. Mặt khác, nếu một ngân hàng cung cấp các dịch vụ đặc trưng nhằm mục đích phục vụ một số đối tượng khách hàng tiêu biểu nào đó thì sự biến động về nguồn vốn của các ngân hàng trong tình hình các điều kiện xung quanh thay đổi cũng có thể khác nhau tùy theo việc các đối tượng khách hàng cơ bản là ai. Một khách hàng không dễ từ bỏ ngân hàng để gửi vốn vào ngân hàng khác có lãi suất cao hơn nếu họ phải từ bỏ thêm nhiều tiện ích khác mà ngân hàng đang cung cấp cho họ. Chất lượng dịch vụ tốt, dịch vụ hoàn chỉnh, đa dạng không chỉ giúp cho ngân hàng thu hút các khách hàng mới mà quan trọng hơn là còn giữ được các khách hàng hiện hữu.

1.3.3.2. Nhân tố khách quan

Những nhân tố khách quan thuộc về môi trường bên ngoài NHTM, các NHTM chỉ có thể nhận biết và tìm cách hạn chế các tác động tiêu cực của chúng mà không thể thay đổi các nhân tố này được.

** Môi trường kinh tế - xã hội*

Một nền kinh tế ổn định luôn là điều kiện thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng. Khi đời sống của người dân ổn định, các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, nguồn vốn sẽ chảy vào ngân hàng nhiều hơn. Với một nền kinh tế ổn định, giá cả hàng hoá, dịch vụ cũng như sức mua của đồng tiền ổn định tạo được cho người dân cảm giác tin tưởng thì họ mới an tâm gửi tiền vào ngân hàng. Ngược lại, một nền kinh tế suy thoái hay có lạm phát cao thì người dân sẽ có xu hướng giữ tiền mặt hoặc mua vàng hay ngoại tệ mạnh để cất trữ.

Bên cạnh các yếu tố vĩ mô như lạm phát, suy thoái... hoạt động huy động vốn còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố như mật độ dân cư trong địa bàn hoạt động, thu nhập trung bình dân cư, các tổ chức kinh tế trên địa bàn...

** Môi trường chính trị và pháp lý*

Đây là nhân tố có ảnh hưởng quan trọng tới toàn bộ nền kinh tế chứ không phải riêng ngành ngân hàng. Tình hình chính trị ổn định tạo sự yên tâm và niềm tin cho khách hàng. Ngược lại, nếu tình hình chính trị bất ổn sẽ tạo ra tâm lý hoang mang trong dân cư, việc khách hàng rút tiền ồ ạt hoặc chuyển tiền ra các ngân hàng nước ngoài là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Ngoài các yếu tố chính trị, hoạt động ngân hàng còn chịu sự chi phối của hành lang pháp lý bao gồm thể chế cả trong và ngoài quốc gia (đối với các ngân hàng có phạm vi hoạt động mở rộng ra ngoài biên giới). Pháp luật về ngân hàng thông thoáng sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng thực hiện tốt chức năng của mình và kinh doanh có hiệu quả. Môi trường pháp lý không rõ ràng, minh bạch sẽ tạo ra rào cản gây khó khăn cho NHTM trong việc phát triển hoạt động của mình.

** Yếu tố thuộc môi trường kinh tế quốc tế*

Trong bối cảnh hiện nay, các NHTM chắc chắn sẽ gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của sự suy giảm kinh tế thế giới cũng như sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường quốc tế. Quá trình toàn cầu hoá kinh tế quốc tế, tự do hoá tài chính tác động, ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động huy động vốn của các ngân hàng. Khi mà ranh giới về kinh tế và tài chính giữa các quốc gia, khu vực dần bị thu hẹp thì chỉ cần một biến động trên toàn thế giới cũng ảnh hưởng dây chuyền đến hoạt động huy động vốn của một quốc gia, một ngân hàng.

** Yếu tố môi trường cạnh tranh và hợp tác*

Sự phát triển của các đối thủ cạnh tranh là các tổ chức tài chính, ngân hàng khác làm cho thị phần của các NHTM bị chia nhỏ và chịu nhiều sức ép. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt buộc các NHTM phải tính toán kỹ lưỡng và dự đoán đối thủ để có những biện pháp ứng phó kịp thời, hợp lý.

Như vậy, muốn tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh, NHTM phải thể hiện sự sáng tạo, linh hoạt, khả năng thích ứng cao trong cơ chế thị trường. Sự phát triển của thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản đã giúp người dân ngày càng có nhiều cơ hội lựa chọn hình thức đầu tư thay vì gửi tiền vào ngân hàng. Thậm chí những thị trường này còn có thể mang lại cho họ lợi nhuận cao hơn đầu tư vào ngân hàng.

Mặt khác, toàn cầu hoá kinh tế là đặc trưng cơ bản và là xu thế phát triển tất yếu của thời đại. Trong quá trình này, qui mô và hình thức trao đổi hàng hoá, dịch vụ, lưu chuyển quốc tế, chuyển giao công nghệ giữa các quốc gia và khu vực tăng nhanh chóng, làm tăng thêm mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế thế giới. Hội nhập quốc tế mở ra cơ hội trao đổi hợp tác quốc tế giữa các NHTM trong hoạt động kinh doanh, hình thành liên minh tiền tệ quốc tế và khu vực. Ngày nay, các NHTM không chỉ cạnh tranh với nhau hoặc với các tổ chức tài chính khác mà còn liên kết, khai thác những thế mạnh của nhau. Các NHTM có thể liên kết với các công ty chứng khoán, bảo hiểm... để huy động nguồn vốn

từ các công ty này. Như vậy, cạnh tranh vừa là thách thức, vừa là cơ hội thúc đẩy mọi hoạt động ngân hàng.

Chương 2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Hải Phòng

2.1. Khái quát hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Hải Phòng

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Chi nhánh ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Ngoại Thương Hải Phòng (HP) tự hào có một bề dày truyền thống gắn với những ngày đầu của đất nước. Tiền thân của chi nhánh ngân hàng TMCP Ngoại Thương chi nhánh Hải Phòng là phòng quản lý ngoại hối được thành lập từ năm 1963 thuộc Cục ngoại hối ngân hàng Nhà Nước mà trước đó được gọi là Sở quản lý ngoại hối.

Sau khi Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam được thành lập, phòng quản lý ngoại hối Hải Phòng về mặt đối ngoại được giới thiệu ra nước ngoài là một chi nhánh thuộc hệ thống ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, đã thực hiện một số nghiệp vụ đối ngoại tại chỗ, đó là thanh toán tiểu ngạch giữa Hải Phòng với Hồng Kông, Trung Quốc và thanh toán tiền ký ngân của các hãng tàu biển nước ngoài tới Cảng Hải Phòng.

Tháng 7 năm 1969, Chi nhánh nghiệp vụ ngân hàng Cảng thành phố được thành lập theo quyết định của Hội đồng chính phủ. Về mặt đối ngoại, chi nhánh nghiệp vụ ngân hàng Cảng thuộc hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam có con dấu riêng, nhưng về mặt tổ chức chịu sự lãnh đạo của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và Ngân hàng Nhà nước thành phố Hải Phòng. Phòng quản lý ngoại hối được sáp nhập với chi nhánh nghiệp vụ ngân hàng Cảng.

Sau năm 1975, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam nhanh chóng phát triển toàn diện cả về bề rộng lẫn bề sâu để góp phần thực hiện thắng lợi các mục tiêu kinh tế mà Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ IV đề ra. Thực hiện chủ trương đẩy mạnh phát triển hoạt động của ngân hàng và góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội của thành phố Cảng, ngày 27/12/1976, Tổng giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ra quyết định thành lập chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương

Hải Phòng thuộc hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và chi nhánh chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/01/1977.

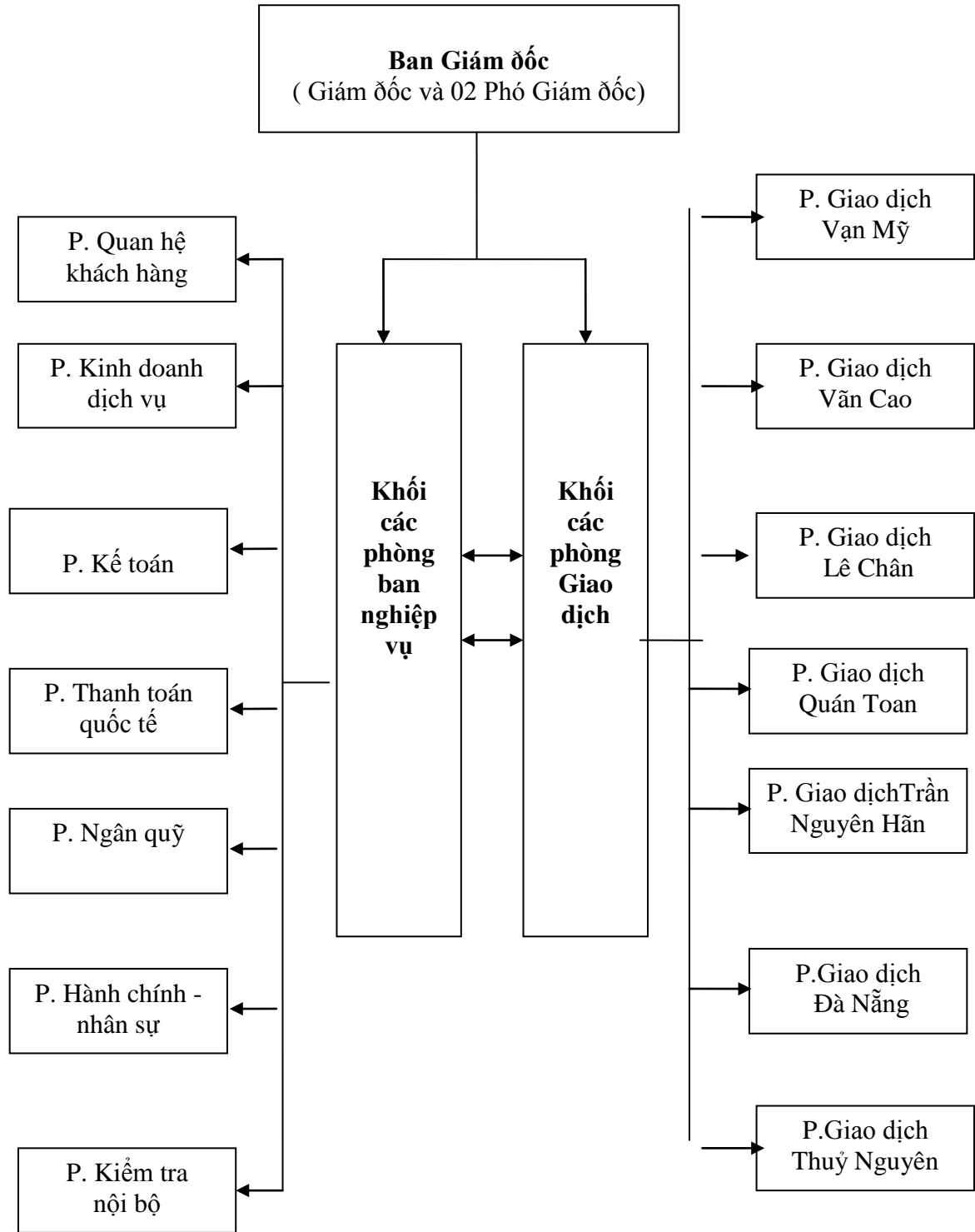
Trải qua quá trình xây dựng và phát triển, giờ đây chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Hải Phòng đã và đang phát triển lớn mạnh, trở thành một trong những ngân hàng có vị thế trong hệ thống NH Ngoại thương Việt Nam, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của đất nước .

2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động

Hơn 30 năm xây dựng và phát triển, giờ đây NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng đã có trong tay hành trang tương đối vững chắc. Lãnh đạo Ngân hàng được đào tạo cơ bản về quản lý và điều hành, có kỹ năng chuyên sâu về các lĩnh vực nghiệp vụ ngân hàng và ngoại ngữ. Đội ngũ nhân viên có chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp, có đủ nhiệt tình và tâm huyết xây dựng một ngân hàng vững mạnh.

Ban Giám Đốc của chi nhánh NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng bao gồm giám đốc và hai phó giám đốc. Giám đốc là người trực tiếp điều hành mọi hoạt động của chi nhánh và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và Hội đồng quản trị của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. Các phó giám đốc đảm nhiệm từng lĩnh vực mà mình phụ trách và có trách nhiệm giúp đỡ giám đốc điều hành hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Toàn bộ chi nhánh có 07 phòng ban nghiệp vụ và 07 phòng giao dịch. Tổng số nhân sự của NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng gồm có 160 nhân viên. Độ tuổi trung bình của cán bộ nhân viên ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng vào khoảng 35 tuổi, trình độ thạc sỹ chiếm 4%, đại học chiếm 78%, còn lại là sơ cấp và trung cấp, đây là một trong những nhân tố cơ bản quyết định sự thành công của ngân hàng :

Sơ đồ 2.1: Mô hình tổ chức Ngân hàng TMCP Ngoại thương HP



2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng giai đoạn 2008 – 2011

Trước sự ảnh hưởng chung của nền kinh tế thế giới và áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam (VCB) đã nỗ lực vượt qua nhiều khó khăn, thách thức, đạt được kết quả kinh doanh tốt, giữ vững vị thế vai trò là Ngân hàng hàng đầu Việt Nam. Với vai trò là Chi nhánh của VCB, NHTM Ngoại thương Hải phòng đã triển khai có kết quả các giải pháp trong hoạt động kinh doanh, đóng góp một phần không nhỏ trong sự tăng trưởng của hệ thống Ngân hàng TMCP Ngoại thương.

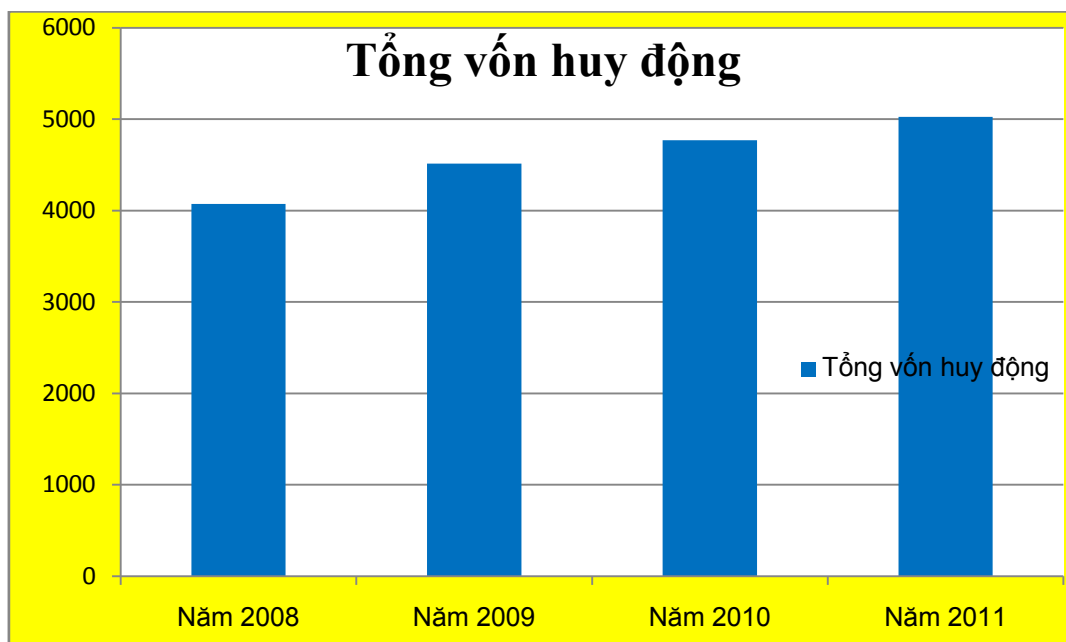
**** Huy động vốn***

Huy động vốn hiện đang là vấn đề được ngành tài chính ngân hàng, các doanh nghiệp hết sức quan tâm. Bởi chỉ khi nguồn vốn được đảm bảo thì mới tạo đà cho việc sử dụng vốn hợp lý vào các mục đích khác nhau. Và để có thể tạo được nguồn vốn riêng cho mình với chi phí rẻ nhất thì cách tốt nhất là ngân hàng huy động từ nền kinh tế mà chủ yếu từ tổ chức kinh tế và dân cư. Nhận thức được vấn đề đó với phương châm coi tạo nguồn vốn là khâu mở đường tạo mặt bằng vốn tăng trưởng vững chắc NHTMCP NT HP đã cố gắng trong công tác huy động vốn với nhiều hình thức huy động khác nhau để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chính vì vậy, nguồn vốn huy động của ngân hàng luôn tăng trưởng trong những năm qua.

Huy động vốn tại NHTMCP NT HP từ năm 2008 – 2011 được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.1. Tổng vốn huy động giai đoạn 2008 – 2011

Đơn vị: Tỷ đồng



(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP NT HP từ 2008-2011)

Bảng 2.1: Tổng vốn huy động giai đoạn 2008 – 2011

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	Tổng vốn huy động	(+/-) tăng trưởng
2008	4.075,46	
2009	4.514,71	+439,25
2010	4.769,55	+254,84
2011	5.026,532	+257,01

(Nguồn: Báo cáo quyết toán – NHTMCP NT HP từ năm 2008 – 2011)

Nhìn vào biểu đồ ta thấy, tổng vốn huy động luôn tăng trưởng qua các năm. Năm 2008 tổng vốn của ngân hàng là 4.075,46 tỷ đồng sang năm 2009 tổng vốn huy động tăng thêm 439,25 tỷ đồng đạt 4.514,71 tỷ đồng. Nguồn vốn của ngân hàng tiếp tục tăng trưởng trong những năm tiếp theo và đến năm 2011 đạt 5.026,532 tỷ đồng.

*** Cho vay**

Trong giai đoạn 2008 – 2011, nhìn chung NHTMCP Ngoại thương HP luôn có sự tăng trưởng về tín dụng qua các năm. Trong năm 2011, hoạt động tín dụng của Chi nhánh được phát triển theo hướng thận trọng trên cơ sở tập trung thu hồi nợ xấu, điều chỉnh cơ cấu tín dụng hợp lý, đa dạng hoá ngành hàng, tập trung vào phát triển các khách hàng có tiềm lực tài chính, năng lực kinh doanh tốt đảm bảo cho vay có hiệu quả cao.

Bảng 2.2: Thực trạng cho vay

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2009/2008		2010/2009		2011/2010	
					(+/-) tỷ đồng	(+/-) %	(+/-) tỷ đồng	(+/-) %	(+/-) tỷ đồng	(+/-) %
Doanh số cho vay	5.057,184	5.543,603	4.381,096	3.538,813	+486,419	+9,63	-1.162,507	-20,98	-842,283	-19,22
Tổng thu nợ	4.319,983	5.224,700	4.233,790	5.040	+904,717	+20,95	-990,91	-18,97	+806,21	+19,04
Tổng dư nợ	3.773,836	4.215,266	4.485,199	3.186,293	+441,43	+11,69	+269,933	+6,41	-1.298,906	-28,94

(Nguồn báo cáo thực hiện năm 2008 – 2011)

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

- Doanh số cho vay: Năm 2008 tổng doanh số cho vay của NHTMCP NT HP đạt 5.057,184 tỷ đồng và tăng lên 5.543,603 tỷ đồng trong năm 2009. Có được doanh số này là do trong năm 2009 có nhiều dự án, phương án đầu tư hiệu quả để ngân hàng tài trợ vốn. Sang năm 2010, tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống còn 4.381,096 tỷ đồng giảm 1.1623 tỷ đồng. Đến năm 2011

doanh số cho vay lại giảm xuống 3.538,813 tỷ đồng. Nguyên nhân do kinh tế thế giới năm 2010 mặc dù đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính toàn cầu và có những chuyển biến tích cực, song nhìn chung chưa thực sự ổn định và còn nhiều tiềm ẩn nhiều yếu tố bất lợi tác động đến kinh tế nước ta. Những khó khăn trong nước ảnh hưởng đến tình hình tín dụng của ngân hàng như cơ cấu kinh tế chuyển dịch chậm, hiệu quả đầu tư thấp, lạm phát... Một yếu tố không thuận lợi nữa là các tổ chức nước ngoài liên tiếp hạ bậc tín dụng của Việt Nam do những quan ngại liên quan đến cán cân thanh toán và lạm phát gia tăng. Đối với ngành ngân hàng, năm 2010 là năm các ngân hàng trong hệ thống phải đối diện với nhiều khó khăn như: sự biến động mạnh của tỷ giá, lãi suất và chịu áp lực đáp ứng yêu cầu về các tỷ lệ an toàn theo thông tư 13/2010/TT-NHNN, 19/2010/TT_NHNN...

- Tổng thu nợ: Năm 2008 ngân hàng thu được 4.319,983 tỷ đồng, sang năm 2009 doanh số thu nợ tăng lên đạt 5.224,700 tỷ đồng, tăng hơn năm trước 904,717 tỷ đồng. Có được điều này là do ngân hàng đã tăng cường các giải pháp tuyên truyền, phối hợp với các ban ngành nhằm đôn đốc thu nợ để đảm bảo an toàn nguồn vốn vay quay vòng. Sang năm 2010, tình hình thu nợ diễn ra có chiều hướng xấu, tổng doanh số thu nợ đạt 4.233,790 tỷ đồng giảm 990,91 tỷ đồng so với năm 2009. Đến năm 2011 tình hình thu nợ có xu hướng tăng lên đạt 5.040 tỷ đồng, tăng thêm 806 tỷ đồng so với năm 2010. Thu nợ tăng lên là do khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả từ đó nâng cao khả năng thanh toán nợ vay với ngân hàng. Mặt khác, trong năm 2011 NHTMCP Ngoại thương HP thu hồi được những khoản vay từ nhiều năm trước làm tăng tổng thu nợ của ngân hàng.

- Tổng dư nợ: Tình hình dư nợ của Ngân hàng trong giai đoạn 2008 – 2011 tăng trưởng không ổn định, tuy nhiên dư nợ dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay, trung bình khoảng 51,04%. Cụ thể, tổng dư nợ năm 2008 đạt 3.773,836 tỷ đồng, năm 2009 tăng thêm 441 tỷ đồng so với năm 2008

đạt 4.215,266 tỷ đồng. Năm 2010 tăng tiếp thêm 269,933 tỷ đồng so với năm 2009 đạt 4.485,199 tỷ đồng. Khoản tăng đó nằm chủ yếu ở dư nợ ngắn hạn. Sang năm 2011 tổng dư nợ của NHTMCP Ngoại thương Hai Phòng giảm xuống 1.298,906 tỷ đồng còn 3.186,293 tỷ đồng so với năm 2010.

Bảng 2.3: Bảng doanh số cho vay theo loại tiền

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
VND	2.389,825	47,26	3.777,832	68,15	3.422,039	78,11	2673,006	75,53
Ngoại tệ	2.667,358	52,74	1.765,771	31,85	959,057	21,89	865,807	24,47
Tổng	5.057,183	100	5.543,603	100	4.381,096	100	3.538,813	100

Nguồn: Báo cáo thực hiện năm 2008 – 2011)

- Nhìn vào bảng 2.3 ta thấy, doanh số cho vay bằng VND chiếm tỷ trọng cao hơn so với ngoại tệ và ngày càng tăng trong những năm gần đây. Năm 2008 doanh số cho vay bằng VND đạt 2.389,825 tỷ đồng chiếm 47,26% tổng doanh số cho vay, đến năm 2009 doanh số cho vay chiếm 68,15% tổng doanh số cho vay đạt 3.777,832 tỷ đồng. Như vậy, tình hình cho vay bằng VND đã có xu hướng tăng lên, các doanh nghiệp đã quay sang vay chủ yếu bằng VND. Đến giai đoạn 2010-2011 doanh số cho vay bằng VND vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay, bình quân hơn 75%. Tuy nhiên, doanh số cho vay năm 2011 thấp hơn 2010 một lượng là 749,033 tỷ đồng. Nguyên nhân là do tỷ giá USD cuối năm 2011 biến động mạnh theo chiều hướng tăng, điều này đã gây ra nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như của các ngân hàng do nguồn cung USD khan hiếm. Chính điều này đã khiến các doanh nghiệp chủ yếu chuyển sang vay VND phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

**** Hoạt động khác***

a) Hoạt động thanh toán quốc tế

Trong hoạt động thanh toán quốc tế, NHTMCP Ngoại thương HP là một trong những ngân hàng đầu tiên tham gia hệ thống thanh toán bù trừ toàn cầu thông qua mạng SWIFT. Do không ngừng đổi mới và áp dụng những công nghệ tiên tiến trong hoạt động ngân hàng, chi nhánh đã trang bị được một hệ thống thông tin thông suốt, đáp ứng được yêu cầu thanh toán trong nước và quốc tế một cách nhanh chóng, kịp thời và chính xác, triển khai nhanh các loại hình nghiệp vụ mới của ngân hàng đối ngoại, phục vụ tốt và góp phần thúc đẩy quá trình phát triển kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu thuỷ sản, lương thực trên địa bàn thành phố và khu vực. NHTMCP Ngoại thương HP rất chú trọng đến việc mua ngoại tệ bằng nhiều nguồn và áp dụng nhiều biện pháp linh hoạt nhằm cung cấp đầy đủ, kịp thời ngoại tệ cho nhu cầu thanh toán của các doanh nghiệp. Số lượng các doanh nghiệp xuất nhập khẩu mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng TMCP NT HP ngày càng nhiều. Trong những năm qua, NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng đã luôn giữ vững vị trí thứ nhất trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế.

Bảng 2.4: Tình hình thanh toán quốc tế*Đơn vị: nghìn USD*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Thanh toán hàng XK	178,435	61,652	90,458	130,439
<i>TT bằng L/C</i>	10,537	3,587	1,047	5,915
<i>TT chuyển tiền đến về NH</i>	167,829	58,065	89,411	124,524
<i>Nhờ thu bằng chứng từ</i>	69			
Thanh toán NK	381,169	192,495	117,439	153,683
<i>TT bằng L/C</i>	290,132	157,521	69,255	62,795
<i>TT chuyển tiền đi về NH</i>	81,320	29,723	40,428	73,690
<i>Nhờ thu bằng chứng từ</i>	9,717	5,251	7,756	17,198
Tổng	559,604	254,147	207,897	284,122

*(Nguồn: Báo cáo thực hiện năm 2008 – 2011)***b) Hoạt động thanh toán thẻ**

Trong khi thanh toán không dùng tiền mặt đang được Chính phủ và Nhà nước khuyến khích người dân thực hiện theo, hoạt động thanh toán thẻ tại chi nhánh cũng đang được triển khai mạnh mẽ. Chi nhánh đã lắp đặt thêm nhiều máy rút tiền tự động, đến nay, tổng số máy ATM lên tới 30 máy phục vụ khách hàng nhằm cung cấp dịch vụ tiện ích tới khách hàng trên địa bàn thành phố với tổng số thẻ phát hành đã đạt tới hơn 134.783 thẻ. Tính đến cuối năm 2011, doanh số rút tiền mặt tại các máy ATM đạt 2.632,158 tỷ đồng.

Ngân hàng Ngoại thương là ngân hàng đầu tiên ở Việt Nam tham gia hệ thống đại lý và phát hành thẻ tín dụng. Hiện tại, NHTMCP NT HP là đại lý thanh toán của các tổ chức thẻ như Visa, Master, Amex, JCB, Dinner Club. Tính đến ngày 31/12/2011, NH TMCP NT HP đã phát hành được 1.422 thẻ tín dụng các loại với hệ thống đơn vị chấp nhận thẻ đạt 68 cơ sở.

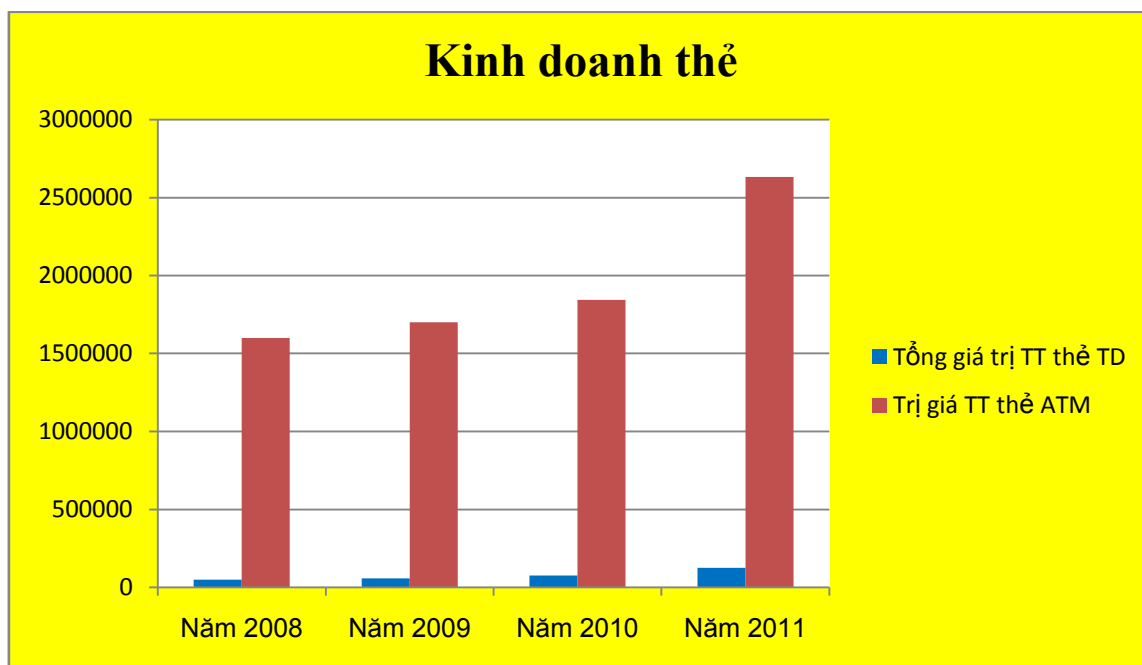
Bảng 2.5: Kinh doanh thẻ

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng giá trị TT thẻ TD	48,928	57,411	75,784	125,398
Trị giá TT thẻ ATM	1.600,554	1.700	1.844,023	2.632,158

(Nguồn: Báo cáo thực hiện năm 2008 – 2011)

Biểu đồ 2.2: Kinh doanh thẻ



(Nguồn: Báo cáo thực hiện năm 2008 – 2011)

c) Hoạt động ngân quỹ

Doanh số thu, chi tiền mặt tăng trưởng trung bình qua các năm 28.95%. Đến năm 2010, doanh số thu tiền mặt đạt 17,222 tỷ đồng; doanh số chi tiền mặt đạt 17,193 tỷ đồng. Mặc dù khối lượng thu chi tiền mặt qua quỹ chi nhánh rất lớn, song công tác ngân quỹ của chi nhánh vẫn đảm bảo an toàn tuyệt đối.

Bảng 2.6: Số liệu thu, chi tiền mặt từ năm 2008-2010

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	Thu tiền mặt	Tăng trưởng %	Chi tiền mặt	Tăng trưởng %
2008	9,803	21.89	9,816	21.65
2009	12,551	28.03	12,528	27.63
2010	17,222	37.22	17,193	37.24
Trung bình		29.05		28.84

(Nguồn: Báo cáo thu chi tiền mặt-NHTMCP Ngoại thương HP 2008-2011)

2.1.4 Kết quả kinh doanh

Bảng 2.7: Bảng kết quả kinh doanh

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Thu nhập	396,363	327,235	390.925	415,773
Thu lãi tiền gửi	13,864	5,948	13,670	63,448
Thu lãi cho vay	335,788	295,101	354,333	324,785
Thu phí dịch vụ	46,711	26,186	22,922	27,540
2. Chi phí	306,206	276,138	352,321	1.443,563
Trả lãi tiền gửi	129,834	129,259	164,428	272,787
Chi trả lãi tiền vay	103,005	66,494	72,896	71,486
Chi phí dịch vụ	73,367	80,385	114,997	1.099,290
3. Lãi kinh doanh	90,157	51,097	38,604	(1.027,790)

(Nguồn: Báo cáo thực hiện năm 2008-2011)

Nhìn vào bảng 2.7 ta thấy nguồn thu chủ yếu của ngân hàng là thu từ lãi cho vay. Năm 2008 tổng thu nhập của Ngân hàng đạt 396,363 tỷ đồng trong đó thu lãi từ tiền gửi 13,864 triệu đồng, thu lãi cho vay 335,788 triệu đồng, thu phí dịch vụ 46,711 triệu đồng. Sang năm 2009 tổng thu của Ngân hàng giảm 69,128 tỷ đồng so với năm 2008 đạt 327,235 tỷ đồng, trong đó giảm chủ yếu ở khoản thu lãi cho vay (giảm 40,687 tỷ đồng). Đến năm 2010 và 2011 tổng thu của Ngân hàng có chiều hướng tăng lên. Tổng thu năm 2010 đạt 390.925 tỷ đồng tăng 63,69 tỷ đồng so với năm 2009, năm 2011 tăng thêm 24,848 tỷ đồng so với năm 2010. Các khoản thu tăng lên là do ngân hàng đa dạng hóa các loại hình huy động và cho vay, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Cùng với sự tăng lên của thu nhập kéo theo đó là các khoản chi phí của Chi nhánh cũng tăng lên. Qua bảng trên ta thấy tổng chi phí của Ngân hàng khá cao đặc biệt trong năm 2011, tổng chi phí lên đến 1.443,563 tỷ đồng tăng 310% so với năm 2010. Chi phí của ngân hàng trong năm 2011 tăng cao đột biến là do ngân hàng phải chi nhiều khoản kiên quan đến việc huy động tiền gửi và kinh doanh dịch vụ của ngân hàng. Chi phí dịch vụ trong năm ngân hàng chi ra là 1.099,290 tỷ (trong đó trích lập quỹ dự phòng rủi ro (DPRR) là 1.046,251 tỷ đồng) chiếm 76,14% tổng chi phí.

Tuy nhiên nhìn vào bảng số liệu ta thấy:

+ Nguồn thu từ lãi tiền gửi ít hơn chi trả lãi tiền gửi. Nguyên nhân do ngân hàng huy động được nhiều vốn tiền gửi kéo theo đó là khoản trả lãi tiền gửi cho khách hàng cũng tăng lên. Thu từ lãi tiền gửi là khoản chênh lệch khi khách hàng

+ Nguồn chi từ phí dịch vụ cao hơn thu từ phí dịch vụ: NHTMCP Ngoại thương HP chi nhiều khoản cho dịch vụ trong những năm gần đây. Đặc biệt là năm 2011 chi 1.099,290 tỷ đồng, trong đó ngân hàng trích DPRR là 1.046,251 tỷ đồng. Nguyên nhân do tổng dư nợ của ngân hàng năm 2011 giảm 1.298,906 tỷ đồng so với năm 2010. Dư nợ này tập trung chủ yếu ở các ngành thuộc lĩnh vực

đóng tài, vận tải biển và sắt thép (chiếm trên 60% tổng dư nợ của chi nhánh). Mặt khác, do tỷ lệ dự trữ mà NHNN áp dụng cho các NHTM tăng dần qua các năm

Trong những năm qua, với sự đoàn kết, quyết tâm của cán bộ nhân viên (CBNV) toàn hệ thống, tích cực chủ động trong hoạt động kinh doanh, phát triển đa dạng các sản phẩm, dịch vụ mới, giữ vững thị phần hoạt động trên các lĩnh vực truyền thống nên lợi nhuận của Chi nhánh vẫn đạt được mức lợi nhuận cao. Tuy nhiên trong năm 2011bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, thách thức nên lợi nhuận của ngân hàng không được khả quan như các năm trước. Lợi nhuận năm 2008 đạt 90,157 tỷ đồng, năm 2009 lợi nhuận đạt 51,097 tỷ đồng. Sang năm 2010 lợi nhuận của chi nhánh đạt 38,604 tỷ đồng . Đến năm 2011 chi nhánh đạt lợi nhuận là -1.027,790 tỷ đồng

2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP

2.2.1 Tình hình chung về huy động vốn của NHTMCP NT HP trong giai đoạn 2008 – 2011

Vốn là cơ sở quan trọng quyết định tới việc thành lập, mở rộng hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế nói chung và các NHTM nói riêng. Đối với các NHTM, vốn gắn liền với hoạt động kinh doanh trong suốt quá trình tồn tại và phát triển đặc biệt là nguồn vốn huy động – nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM. Việc mở rộng nguồn vốn huy động đi đôi với việc mở rộng và phát triển qui mô tín dụng và các dịch vụ khác của NHTM. Để có thể tồn tại và phát triển thì các NHTM phải luôn quan tâm tới hoạt động vốn nói chung và công tác huy động vốn nói riêng.

Nhận thức được tầm quan trọng đó cũng như để đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước, phục vụ cho việc phát triển kinh tế trên địa bàn Hải Phòng, VCB Hải Phòng luôn quan tâm sát sao tới hoạt động huy động vốn, coi đó là tiền đề cơ sở cho ngân hàng triển khai các loại

hình dịch vụ mới hiện đại nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. NHTMCP NT HP đã tích cực chủ động khai thác các nguồn vốn nhân rồi, mở rộng mạng lưới hoạt động, đưa ra nhiều hình thức huy động vốn khác nhau nhằm thu hút khách hàng đến với ngân hàng. NHTMCP NT HP đã thực hiện đổi mới toàn diện hoạt động tín dụng của mình, đưa ra những chính sách phục vụ khách hàng nhằm giữ khách hàng truyền thống và thu hút thêm khách hàng mới. Những thay đổi tích cực này đã đem lại cho VCB HP một lượng vốn huy động tăng thêm đáng kể qua các năm.

NHTMCP NT HP nằm trên địa bàn có dân cư đông đúc với mức thu nhập tương đối cao. Bên cạnh đó, trên địa bàn còn tập trung nhiều tổ chức kinh tế (TCKT), thuộc đủ mọi thành phần hoạt động nên nhu cầu về vốn cũng như nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng tương đối lớn. Mặt khác, tính cạnh tranh giữa các NHTM, các tổ chức tín dụng (TCTD) trên địa bàn luôn diễn ra gay gắt vì đây là nơi tập trung số lượng các NHTM lớn như ACB, Techcombank, Vietinbank... Các cuộc chạy đua lãi suất giữa các NHTM quốc doanh đã kéo các NHTM CP vào trong vòng xoáy đó. Có thời điểm lãi suất của ngân hàng này cao hơn lãi suất của ngân hàng khác. Trong môi trường cạnh tranh gay gắt như vậy hoạt động huy động vốn của NHTMCP NT HP gặp rất nhiều khó khăn. Đặc biệt trong năm 2011 ngành ngân hàng phải đối mặt với nhiều khó khăn, thử thách lớn như nợ xấu tăng cao, thanh khoản căng thẳng ở một số ngân hàng, lãi suất, tỷ giá và tỷ giá vàng biến động phức tạp ảnh hưởng đến tâm lý của dân cư, tác động lớn đến công tác huy động vốn của ngân hàng vì dân chúng có xu hướng chuyển tích lũy vàng sang ngoại tệ, hoặc đầu tư các lĩnh vực khác.

Với phương châm “đi vay để cho vay” công tác điều hành vốn của NHTMCP NT HP đã có những chuyển biến tích cực, toàn chi nhánh tập trung cao cho nhiệm vụ huy động vốn đưa ra nhiều biện pháp tích cực để thu hút khách hàng như: đổi mới phong cách thái độ phục vụ, thực hiện các hình thức khuyến mại để thu hút khách hàng... Đồng thời tiếp tục củng cố cơ sở hiện có và mở

rộng mạng lưới hoạt động, chủ động điều hành linh hoạt lãi suất, đa dạng các hình thức và thời hạn huy động. Mặt khác thường xuyên có quan hệ tốt với khách hàng gửi tiền lớn và ổn định, khai thác tốt nguồn vốn của các đơn vị truyền thống, mở rộng và phát triển quan hệ với khách hàng mới thông qua việc vận động mở tài khoản tiền gửi thanh toán, tiếp cận các quan hệ tín dụng mới, đồng thời đẩy mạnh các hoạt động quảng bá tiếp thị... Nhờ đó nguồn vốn liên tục tăng nhanh và bền vững qua các năm, tạo thuận lợi cho NHTMCP NT HP trong việc điều hành tín dụng.

2.2.2 Thực trạng huy động vốn của NTTMCP NT HP

2.2.2.1 Qui mô huy động vốn

Ngân hàng TMCP Ngoại thương HP trong suốt quá trình thành lập và phát triển đã tạo lập được nguồn vốn ổn định và ngày càng vững chắc. NHTMCP NT HP luôn xác định vốn là yếu tố đầu tiên của quá trình kinh doanh, là yếu tố để nâng cao năng lực tài chính, nâng cao sức cạnh tranh trên lĩnh vực kinh doanh ngân hàng. Nguồn vốn huy động của NHTMCP NT HP đã góp phần quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, là một trong những khâu “đầu vào” then chốt để đảm bảo cho sự phát triển của ngân hàng. Cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, sự đòi hỏi của nền kinh tế thị trường, NHTMCP NT HP cũng như hệ thống các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn thành phố, đang có sự chuyển biến tích cực trong các lĩnh vực hoạt động ngân hàng, đặc biệt là công tác huy động vốn. Vấn đề cạnh tranh để có thể đứng vững và phát triển thị phần huy động vốn giữa các ngân hàng đã diễn ra là một tất yếu khách quan và ngày càng sôi động. Nhất là những năm gần đây, khi nước ta bước vào hội nhập kinh tế, các tổ chức kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng tài chính nói riêng đã và đang đứng trước những thách thức to lớn từ các tổ chức kinh tế, các tập đoàn tài chính trên thế giới thì vấn đề duy trì hội nhập và phát triển của các ngân hàng trong nước cũng gặp nhiều khó khăn. Với bề dày kinh nghiệm, uy tín cũng như tiềm lực tài chính lớn mạnh của mình,

NHTMCP NT HP vẫn giữ vững được thương hiệu và gia tăng nguồn vốn đều đặn theo các năm. Quy mô huy động vốn của ngân hàng không ngừng tăng qua các năm, được thể hiện cụ thể qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.8: Tổng vốn huy động từ năm 2008-2011

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	Tổng vốn huy động	% Tăng
2008	4.075,46	9.73
2009	4.514,71	10.78
2010	4.769,55	5.65
2011	5.026,532	5,39
Trung bình	4.596,56	7.89

(Nguồn: Báo cáo quyết toán- NHTMCPNT HP từ 2008-2011)

Qua bảng trên cho thấy, quy mô nguồn vốn tăng trưởng đều qua các năm. . Nếu như năm 2008 tổng vốn huy động đạt 4.075,46 tỷ đồng thì năm 2009 tổng vốn huy động là 4.514,71 tỷ đồng (tăng 9,73 % so với năm 2008). Bước sang năm 2010 tổng vốn huy động vẫn tiếp tục tăng đạt 4.759,55 tỷ đồng (tăng 5,65 % so với năm 2009). Tổng vốn huy động tiếp tục tăng đạt 5.026,532 tỷ đồng vào năm 2011. Tốc độ tăng trưởng bình quân của vốn huy động là 7.89%. Vốn huy động tăng trưởng nhanh và chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn cho ta thấy tính tự chủ về vốn ngày càng cao của NHTMCP NT HP. Năm 2002-2003, nhờ triển khai thực hiện chương trình Siverlake, một phần mềm về ngân hàng tài chính tiên tiến nhất Việt Nam, NHTMCP NT HP đã tiến hành đổi mới phương pháp giao dịch với khách hàng bằng cách áp dụng quy chế giao dịch “ một cửa” và thanh toán online trong toàn hệ thống. Nhờ công nghệ mới này mà thời gian giao dịch của khách hàng gửi tiết kiệm đã rút ngắn được một nửa, các khoảng cách về địa lý trên toàn hệ thống NHTMCP NT VN đã được xóa bỏ hoàn toàn. Khách hàng chỉ cần gửi tiền ở một nơi mà có thể rút tiền ở nhiều nơi. Các giao dịch qua tài khoản cá nhân, tiết kiệm được tiến hành nhanh chóng và thuận lợi hơn rất nhiều. Nhờ đó mà hiệu quả huy động vốn của ngân hàng đã được tăng lên rõ rệt.

2.2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động

Vốn có tầm quan trọng rất lớn trong hoạt động kinh doanh của các NHTMCP nói chung và NHTMCP Ngoại thương HP nói riêng. Do đó, công tác huy động vốn rất được NHTMCP Ngoại thương HP chú trọng. Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh phát triển, ngân hàng cần có cơ sở vốn vững mạnh để có thể tiến hành cho vay và đầu tư, thu lợi nhuận. Do đó, ngân hàng đã tìm cách đa dạng nguồn vốn bằng cách đa dạng hình thức huy động vốn, các kênh huy động vốn từ mọi nguồn trong mọi thành phần kinh tế. Vốn huy động của NHTMCP NT HP chiếm tỷ trọng trung bình 85% tổng vốn huy động. Vốn huy động của NHTMCP NT HP bao gồm: vốn tiền gửi, vốn vay và các nguồn vốn huy động khác. Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả, vốn huy động cũng phải có sự cân đối về tỷ trọng, về quy mô, tốc độ phát triển cũng như cơ cấu nguồn vốn hợp lý. Điều này sẽ được phân tích cụ thể qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn huy động của NHTMCP NT HP từ 2008-2011

Đơn vị: Tỷ đồng

Hạng mục	2008		2009		2010		2011	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	4.075,46	100	4.514,71	100	4.769,55	100	5.026,532	100
Vốn tiền gửi	2.453,18	60,19	2.906,30	64,37	3.304,54	69,28	3.955,822	78,70
Vốn vay	1.520,83	37,32	1.559,48	34,54	1.401,55	29,38	964,27	19,18
Vốn huy động khác	101,45	2,49	48,93	1,09	63,46	1,34	106,44	2,12

(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP từ 2008-2011)

Qua bảng trên cho thấy, vốn tiền gửi của NHTMCP ngoại thương HP chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động, trung bình vào khoảng 69,14% tổng số vốn huy động. Vốn tiền gửi chiếm tỷ lệ cao còn cho thấy cơ cấu nguồn vốn huy động của NHTMCP Ngoại thương HP là hợp lý và là nguồn vốn có khả năng mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng do chi phí huy động vốn thấp hơn rất nhiều so với vốn đi vay.

Để nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng, cần phải đi sâu nghiên cứu các hình thức huy động vốn theo từng loại hình kết hợp với số liệu thực tế huy động được qua các năm.

2.2.2.2.1. Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn

Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn được tổng hợp theo bảng dưới đây:

Bảng 2.10: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Hạng mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn tiền gửi	2.453,18	100	2.906,30	100	3.304,54	100	3.955,822	100
Vốn không kỳ hạn	631,41	25,74	748,28	25,75	748,00	22,64	817,854	20,67
VND	452,62	18,45	478,80	16,47	457,68	13,85	465,322	11,76
Ngoại tệ	178,79	7,29	269,48	9,28	290,32	8,79	352,532	8,91
Có kỳ hạn < 12 tháng	1.170,04	47,69	1.652,70	56,87	2.104,83	63,69	2.743,685	69,36
VND	527,15	21,49	762,02	26,22	1.238,19	37,47	1.865,149	47,15
Ngoại tệ	642,89	26,20	890,68	30,65	866,64	26,22	878,536	22,21
Có kỳ hạn > 12 tháng	651,73	26,57	505,32	17,38	451,71	13,67	394,283	9,97
VND	152,84	6,23	87,23	3,00	75,24	2,28	86,845	2,20
Ngoại tệ	498,88	20,34	418,09	14,38	376,47	11,39	307,438	7,77

(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP từ 2008-2011)

Thứ nhất, theo bảng 2.10 ta thấy nguồn vốn huy động không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn huy động và cơ sự tăng trưởng qua các năm. Trong giai đoạn 2008-2011 vốn không kỳ hạn (VKKH) chiếm tỷ trọng trung bình là 23,7% trong tổng vốn tiền gửi, tốc độ tăng trưởng bình quân là 9,26 cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của huy động vốn. Sự gia tăng này là điều có lợi vì đây là nguồn vốn có chi phí huy động vốn thấp. Nếu năm 2008 VKKH đạt 631,41 tỷ đồng, chiếm 25,74% tổng vốn huy động thì năm 2009 đạt 748,28 tỷ đồng chiếm 25,75% tổng vốn huy động. Năm 2010 VKKH đạt 748,00 tỷ đồng chiếm 22,64% tổng vốn huy động. Đến năm 2011 đạt 817,854 tỷ đồng chiếm 20,67% tổng vốn huy động. VKKH tăng là một ưu thế của NHTMCP NT HP vì đây là nguồn vốn có lãi suất huy động rất thấp. Đây là thế mạnh để ngân hàng NHTMCP NT HP có thể đựa ra những sản phẩm vay tiêu dùng với chi phí rất cạnh tranh trên thị trường. Trong đó, vốn bằng VND chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn không kỳ hạn. Năm 2008 VKKH huy động bằng VND đạt 452,62 tỷ đồng chiếm 71,68% tổng VKKH và chiếm 18,45% tổng vốn tiền gửi. Năm 2009 VKKH huy động bằng VND đạt 478,80 tỷ đồng chiếm 63,99% tổng VKKH và chiếm 16,47% tổng vốn tiền gửi. Năm 2010 VKKH huy động bằng VND đạt 457,68 tỷ đồng chiếm 61,19% tổng VKKH và chiếm 13,85% tổng vốn tiền gửi. Đến năm 2011, VKKH huy động bằng VND đạt 465,322 tỷ đồng chiếm 56,9% tổng VKKH và chiếm 11,76% tổng vốn tiền gửi. VKKH bằng VND chiếm tỷ trọng cao trong tổng VKKH là do người dân chuyển từ nắm giữ ngoại tệ sang VND. Mặt khác, chênh lệch lãi suất huy động giữa USD và VND là khá lớn (lãi suất huy động USD tối đa là 0.2%/năm còn VND lên tới 3%/năm). Với mức chênh lệch lớn như vậy, thì việc nắm giữ VND có lợi hơn nhiều so với USD.

Vốn ngoại tệ không kỳ hạn chiếm tỷ trọng trung bình khoảng 36,56% tổng vốn không kỳ hạn, khoảng 8,57% trong tổng vốn tiền gửi. Lượng tiền này biến động không nhiều do đối tượng của nó chủ yếu là tiền gửi thanh toán của các tổ chức tín dụng và tổ chức kinh tế. NHTMCP Ngoại thương HP là ngân

hàng có thể mạnh về kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế trên địa bàn thành phố Hải Phòng là nguyên nhân thu hút các chức kinh tế, tổ chức tín dụng mở tài khoản tiền gửi và giao dịch bằng ngoại tệ với NHTMCP Ngoại thương HP.

Thứ hai, vốn huy động có kỳ hạn chiếm tỷ trọng trung bình 76,03% với tốc độ tăng trưởng bình quân 17,99% cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của huy động vốn. Đây là nguồn cơ bản quan trọng để ngân hàng tiến hành kinh doanh và sử dụng cho hoạt động tín dụng. Nguồn vốn có kỳ hạn (VCKH) trong giai đoạn 2008-2011 luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng và tăng trưởng đều qua các năm. Đặc biệt, trong đó là tiền gửi có kỳ hạn (CKH) nhỏ hơn 12 tháng.

Tỷ trọng VCKH dưới 12 tháng trung bình vào khoảng 60,11% trên tổng vốn huy động. Lượng vốn kỳ hạn dưới 12 tháng tăng đều qua các năm phù hợp với tốc độ tăng của tổng vốn huy động. Năm 2008 VCKH<12 tháng đạt 1.170,04 tỷ đồng chiếm 47,69% tổng vốn tiền gửi. Năm 2009 VCKH<12 tháng đạt 1.652,70 tỷ đồng chiếm 56,87% tổng vốn tiền gửi. Năm 2010 VCKH<12 tháng đạt 2.104,83 tỷ đồng chiếm 63,69% tổng vốn tiền gửi. Sang năm 2011 VCKH<12 tháng đạt 2.743,685 tỷ đồng chiếm 69,36% tổng vốn tiền gửi. Trong đó vốn CKH<12 tháng huy động bằng VND chiếm tỷ trọng trung bình khoảng 33,56 trong tổng nguồn vốn tiền gửi, vốn huy động bằng ngoại tệ chiếm tỷ trọng trung bình khoảng 26,55% tổng vốn tiền gửi. Nguồn vốn VND của kỳ hạn ngắn tăng nhanh trong giai đoạn 2010 – 2011 là do ngân hàng Vietcombank áp dụng mức lãi suất 14% cho tất cả các kỳ hạn từ 1 – 60 tháng. Nguồn này có chi phí huy động thấp hơn, tuy nhiên phải dành ra một khoản thực hiện tỷ lệ dự trữ bắt buộc theo quy định của NHNN cao hơn so với vốn có kỳ hạn trên 12 tháng. Vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng thường được dùng để cho vay ngắn hạn.

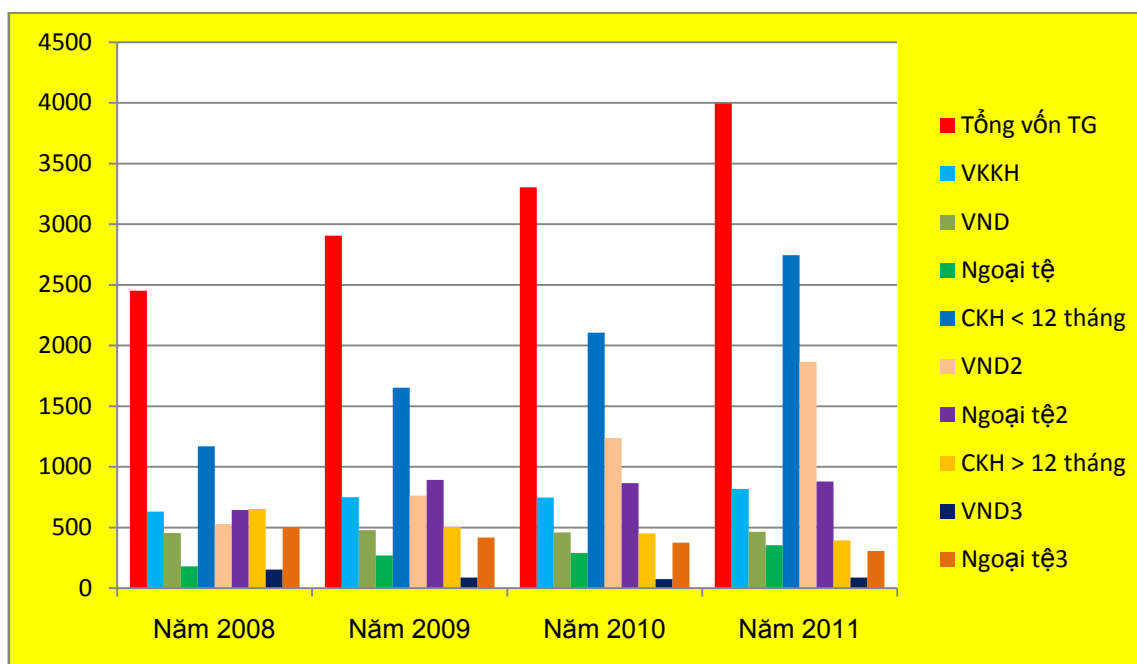
Vốn có kỳ hạn trên 12 tháng chiếm tỷ trọng nhỏ hơn, trung bình vào khoảng 16,9% tổng vốn huy động. Đây là nguồn vốn cơ bản dùng để cho vay trung và dài hạn. Khoản vốn này tuy có chi phí huy động vốn cao hơn tương

đương với từng kỳ hạn vốn nhưng có lợi thế về sự ổn định tương đối của kỳ hạn, ngân hàng có thể cân đối được nguồn vốn để cho vay trung và dài hạn, hạn chế một phần rủi ro thanh khoản do sự không phù hợp về kỳ hạn đem lại. Mặc dù ngân hàng vẫn có thể chuyển đổi một phần vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung dài hạn nhưng sẽ tạo ra một khe hở thanh khoản cao hơn. Như vậy, vốn có kỳ hạn dài sẽ giúp ngân hàng chủ động hơn trong đầu tư tín dụng, giảm thiểu rủi ro trong thanh khoản, đặc biệt là tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với nguồn vốn này thấp hơn nhiều so với nguồn vốn ngắn hạn theo quy định của NHNN.

Cơ cấu vốn ngoại tệ có kỳ hạn chiếm tỷ lệ cao trong tổng vốn huy động có kỳ hạn. Lượng vốn huy động ngoại tệ có kỳ hạn chiếm tỷ lệ cao cho thấy tâm lý cất giữ tiền của dân cư là tiền ngoại tệ vì họ tin tưởng vào các ngoại tệ mạnh mặc dù lãi suất huy động ngoại tệ thấp hơn so với lãi suất huy động VND. Đây là nguồn vốn quan trọng và cần thiết cho việc cấp vốn tín dụng cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu - một trong những thế mạnh và làm nên thương hiệu của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam nói chung và Hải Phòng nói riêng.

Có thể thấy tốc độ tăng trưởng nguồn vốn theo kỳ hạn qua các năm rõ nét hơn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.3: Tốc độ tăng trưởng vốn theo kỳ hạn của NHTMCP NT HP



(Nguồn: Báo cáo quyết toán – NHTMCP NT HP từ năm 2008-2011)

2.2.2.2.2. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền (Nội tệ và ngoại tệ)

Vốn huy động bằng đồng Việt Nam chiếm tỷ trọng trung bình 51,65% trong tổng vốn huy động và có tốc độ tăng trưởng bình quân 25,46%/năm. Tỷ trọng này có xu hướng gia tăng trong 3 năm qua nhưng trong thời gian tới thì xu hướng chuyển đổi sang ngoại tệ để gửi tiết kiệm của người dân có thể làm tỷ trọng vốn huy động bằng VNĐ trong tổng vốn huy động giảm đi. Nguyên nhân đó là sự tăng giá mạnh của vàng và đồng đôla Mỹ gây ra tâm lý lo ngại về sự mất giá của đồng tiền Việt Nam trong dân chúng.

Ta có thể nghiên cứu kỹ hơn qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.11: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền*Đơn vị: Tỷ đồng*

Năm	Vốn tiền gửi	VND	Tỷ trọng (%)	% tăng trưởng	Ngoại tệ	Tỷ trọng (%)	% tăng trưởng
2008	2.453,18	1.132,61	46,17	14,72	1.320,57	53,83	16,32
2009	2.906,30	1.328,05	45,70	17,26	1.578,25	54,30	19,51
2010	3.304,54	1.771,11	53,60	33,36	1.533,43	46,40	-2,84
2011	3.955,822	2.417,316	61,11	36,49	1.538,506	38,89	0,33
Trung bình			51,65	25,46		48,36	8,33

(Nguồn: Báo cáo quyết toán – NHTMCP NT HP từ 2008 – 2011)

Vốn huy động bằng ngoại tệ vốn là thế mạnh của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam nói chung và NHTMCP NT Hải Phòng nói riêng. Với thế mạnh về thanh toán xuất nhập khẩu cùng với lượng kiều hối hàng năm chuyển về thì trong giai đoạn 2008 – 2009 lượng vốn huy động bằng ngoại tệ của NHTMCP Ngoại thương HP ngày càng nhiều. Tuy nhiên sang năm 2010-2011, lượng vốn ngoại tệ của Ngân hàng giảm dần qua các năm.

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, Vốn huy động bằng VND chiếm tỷ trọng cao và tăng trưởng qua các năm. Năm 2008 huy động vốn bằng VND đạt 1.132,61 tỷ đồng chiếm 46,17% tổng vốn tiền gửi. Năm 2009 vốn VND đạt 1.328,05 tỷ đồng chiếm 45,70% tổng vốn tiền gửi và tăng 17,26% so với năm 2008. Năm 2010 vốn VND đạt 1.771,11 tỷ đồng chiếm 53,60% tổng vốn tiền gửi, tăng 33,36% so với năm 2009. Đến năm 2011 vốn VND tăng mạnh đạt 2.417,316 tỷ đồng chiếm 61,11% tổng vốn tiền gửi, tăng 61,11% so với năm 2010. Vốn huy động bằng VND tăng cao trong những năm gần đây là do lãi suất tiết kiệm và tiền gửi có kỳ hạn bằng VND của ngân hàng tăng khá mạnh ở các kỳ dài hạn.

Vốn huy động bằng ngoại tệ tuy có tăng trưởng nhưng không đáng kể. Năm 2011 lượng ngoại tệ chỉ đạt 1.538,506 tỷ đồng trong khi đó lượng VNĐ đạt 2.417,316 tỷ đồng chiếm hơn 60% trên tổng vốn tiền gửi. Tỷ trọng vốn ngoại tệ giảm dần trong những năm gần đây cho thấy việc huy động vốn ngoại tệ trong thời gian này gặp nhiều khó khăn, ngân hàng có thể sẽ gặp khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ - một trong những nghiệp vụ chủ yếu của NHTMCP Ngoại thương. Nguyên nhân do trần lãi suất huy động của NHNN thấp, còn nhu cầu tín dụng ngoại tệ không suy giảm. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn bằng ngoại tệ tăng trung bình 8,33% qua các năm, tuy không lớn nhưng lại chiếm tỷ trọng khá lớn: trung bình 48,36% trong tổng vốn huy động. Vốn huy động bằng ngoại tệ thường có chi phí huy động rẻ hơn so với VNĐ, đây cũng là cơ sở để NHTMCP NT HP luôn có các sản phẩm cho vay cạnh tranh hơn hẳn so với các NHTM trên địa bàn, biệt là các sản phẩm cho vay xuất nhập khẩu. Do vậy trong những năm tới NHTMCP NT HP nên có biện pháp tích cực để tăng lượng vốn ngoại tệ cho ngân hàng, nhằm đáp ứng được nhu cầu ngoại tệ của khách hàng.

2.2.2.2.3. Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động vốn

Vốn tiền gửi của NHTMCP Ngoại thương HP bao gồm: tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của các tổ chức tín dụng và tiền gửi chuyên dùng. Trong đó, hình thức huy động tiền gửi qua tiết kiệm của dân cư chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn tiền gửi. Điều này cho thấy cách huy động vốn truyền thống vẫn là huy động từ nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư. Nền kinh tế càng ổn định và phát triển thì thu nhập của người dân trong xã hội càng cao, tạo ra những khoản thu nhập chưa sử dụng hết. Với mong muốn gia tăng thêm lợi nhuận cho những khoản tiền nhàn rỗi của mình, họ sẽ tìm đến ngân hàng để thỏa mãn mục đích đó. Đây là thị trường truyền thống mà NHTMCP Ngoại thương HP đang khai thác. Cơ cấu vốn huy động của NHTMCP Ngoại thương HP trong những năm qua được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.12: Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động*Đơn vị: Tỷ đồng*

Hạng mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Vốn tiền gửi	2.453,18	100	2.906,30	100	3.304,54	100	3.955,82	100
Tiền gửi TT	601,06	24,50	690,43	23,76	697,12	21,10	788,50	19,93
Tiền gửi tiết kiệm	1.824,07	74,36	2.164,26	74,47	2.565,29	77,63	3.124,56	78,98
Tiền gửi TCTD	23,92	0,98	29,03	1,00	13,07	0,40	15,61	0,39
Tiền gửi chuyên dùng	4,13	0,16	22,58	0,77	29,06	0,87	27,15	0,69

(Nguồn: Báo cáo quyết toán – NHTMCP NT HP từ 2008-2011)

Qua bảng 2.12 ta có thể nhận thấy:

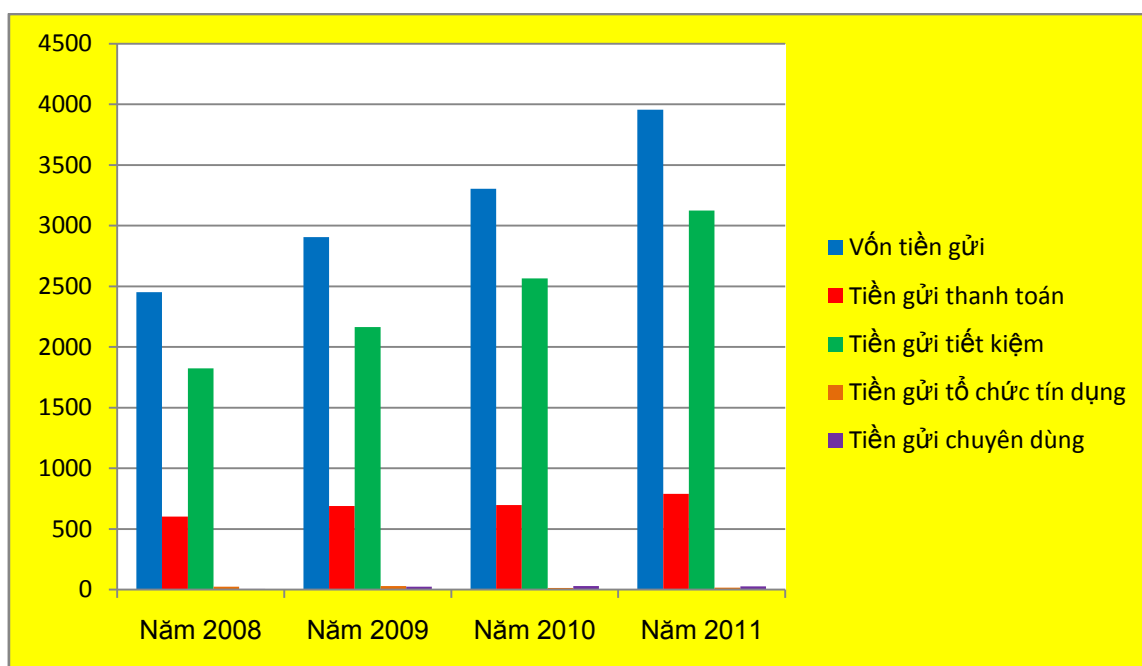
Thứ nhất, lượng tiền gửi thanh toán (TGTT) tăng đều qua các năm cùng với tốc độ tăng của nguồn vốn và chiếm tỷ trọng trung bình 22,32% so với tổng nguồn vốn. Năm 2008 TGTT của ngân hàng đạt 601,06 tỷ đồng, Năm 2009 tăng thêm 89,37 tỷ đồng so với năm 2008, năm 2010 tăng thêm 6,69 tỷ đồng so với năm 2009, năm 2011 tăng thêm 91,38 tỷ đồng. Đây là lượng tiền gửi bao gồm tiền gửi của các tổ chức kinh tế và cá nhân, trong đó, tỷ lệ tiền gửi thanh toán chiếm ưu thế thuộc về các doanh nghiệp. Lượng tiền gửi thanh toán tăng đều cũng đồng nghĩa với việc ngày càng nhiều doanh nghiệp đến mở tài khoản và giao dịch tiền gửi tại NHTMCP Ngoại thương HP. Đây là mảng thị trường tiềm năng đi kèm với chi phí vốn thấp, mang lại các nguồn thu khác cho ngân hàng như: sử dụng sản phẩm tiền vay và các sản phẩm dành cho doanh nghiệp khác.

Thứ hai, lượng tiền gửi tiết kiệm của dân cư cũng tăng đều qua các năm và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn tiền gửi (chiếm tỷ trọng trung bình 76,36%). Nguồn vốn này chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn chứng tỏ lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư còn rất dồi dào và ngân hàng cần có những chính sách để thu hút thêm được thị trường tiềm năng này. Mặc dù tiền gửi tiết kiệm có chi phí huy động cao hơn tiền gửi thanh toán song kỳ hạn của vốn được cố định, giúp cho ngân hàng có kế hoạch sử dụng vốn phù hợp, góp phần phát triển kinh tế xã hội theo hướng lâu dài.

Thứ ba, tiền gửi của các tổ chức tín dụng và tiền gửi chuyên dùng chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng vốn huy động. Lượng tiền này biến động qua các năm, chủ yếu phụ thuộc vào vốn huy động ngoại tệ của các tổ chức tín dụng và tiền gửi chuyên dùng của các tổ chức kinh tế.

Điều này được thể hiện rõ nét hơn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.4: Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động



(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP 2008-2011)

2.2.2.2.4. Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn

Trên thực tế, để đánh giá được một cách toàn diện, hiệu quả công tác huy động vốn của một ngân hàng không chỉ xét đến sự tăng trưởng về quy mô, cơ

cấu huy động vốn mà cần phải xét đến cả khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn. Nếu ngân hàng huy động vốn nhiều mà sử dụng ít sẽ dẫn đến sự dư thừa, ứ đọng vốn. Ngược lại, nếu ngân hàng sử dụng vốn vượt quá khả năng huy động thì sẽ dẫn đến nguy cơ xảy ra rủi ro thanh khoản. Bởi vậy, sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn của ngân hàng là một yếu tố rất quan trọng trong công tác huy động vốn của ngân hàng.

Để phân tích sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn của ngân hàng thì trước hết ta cần xem xét mối quan hệ giữa tổng vốn huy động với tổng dư nợ. Điều này được thể hiện cụ thể qua bảng sau:

Bảng 2.13: Mối quan hệ giữa tổng vốn huy động và tổng dư nợ

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn huy động	4.075,46	4.514,71	4.769,55	5.026,532
Tổng dư nợ	3.773	4.215	4.485	3.186
Tổng dư nợ/tổng vốn huy động	92,58%	93,36	94%	63,38%

(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP 2008-2011)

Qua bảng số liệu trên cho thấy, quy mô tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm liên tục được mở rộng nhưng đến năm 2011 lại giảm xuống. Năm 2009 tổng dư nợ đạt 4.215 tỷ đồng tăng 442 tỷ đồng so với 2008, năm 2010 đạt 4.485 tỷ đồng tăng 270 tỷ so với năm 2009 và năm 2011 đạt 3.186 tỷ đồng giảm 1299 tỷ đồng so với năm 2010. Tuy nhiên, tổng vốn huy động cũng tăng với gần như cùng một tốc độ với tốc độ tăng dư nợ tín dụng nên tăng trưởng dư nợ tín dụng so với tổng dư nợ không thể hiện rõ rệt. Tỷ lệ tổng dư nợ/tổng vốn huy động luôn đạt tỷ lệ cao nhưng luôn đảm bảo tổng dư nợ nhỏ hơn tổng vốn huy động cho thấy ngân hàng đã sử dụng vốn huy động phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn,

đảm bảo sự an toàn trong thanh khoản. Hoạt động tín dụng là hoạt động đem lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng nên việc sử dụng vốn có hiệu quả, phù hợp với vốn huy động là một yếu tố rất quan trọng với hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn với việc sử dụng vốn được thể hiện qua 2 bảng số liệu sau:

Bảng 2.14: Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Vốn huy động ngắn hạn	1.801,45	100	2.400,98	100	2.852,83	100	2.743,685	100
Cho vay ngắn hạn	1.468,90	81,54	1.758,70	73,25	2.034,31	71,31	2.432,604	88,66

(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP 2008-2011)

Bảng 2.15: Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Vốn huy động dài hạn	651,73	100	505,32	100	451,71	100	394,283	100
Cho vay trung và dài hạn	318,12	48,81	528,08	104,50	542,66	120,13	273,582	69,39

(Nguồn: Báo cáo quyết toán NHTMCP Ngoại thương HP từ 2008-2011)

Vốn huy động ngắn hạn có chi phí vốn thấp dẫn tới tăng thu nhập cho ngân hàng nhưng đây lại là nguồn vốn phải chịu tỷ lệ dự trữ bắt buộc cao theo

quy định của NHNN. Mặt khác, đây cũng là nguồn dễ biến động về lãi suất nên khi sử dụng nguồn vốn này ngân hàng cần phải tính toán kỹ lưỡng tính thanh khoản của nó sau khi đã trừ đi tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Qua bảng 2.14 ta thấy, cơ cấu vốn huy động ngắn hạn của NHTMCP Ngoại thương HP là tương đối hợp lý, không những đáp ứng đủ cho nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn mà còn để đáp ứng cho vay trung và dài hạn, đảm bảo an toàn trong thanh toán. Nguồn vốn huy động ngắn hạn luôn tăng nhanh qua các năm, cụ thể năm 2009 nguồn vốn ngắn hạn này tăng 599,53 tỷ đồng so với năm 2008 và năm 2010 tăng 451,85 tỷ đồng. Cho vay ngắn hạn chiếm tỷ lệ trung bình vào khoảng 75% tổng vốn huy động ngắn hạn, do đó, phần vốn huy động ngắn hạn còn lại ngân hàng có thể sử dụng để cho vay vốn trung và dài hạn và đảm bảo được tuân thủ theo quy định của NHNN “ các NHTM không được sử dụng quá 40% nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn”.

Tuy nhiên, qua bảng 2.15 ta thấy, nguồn vốn huy động trung và dài hạn (TDH) có xu hướng ngày một giảm dần. Cụ thể, năm 2009 nguồn vốn huy động trung và dài hạn giảm 146,41 tỷ đồng so với năm 2008 và năm 2010 nguồn vốn này tiếp tục giảm đi 53,61 tỷ đồng so với năm 2009. Ngược lại, cho vay trung và dài hạn lại liên tục tăng qua 3 năm, cụ thể năm 2008 mới là 318,12 tỷ đồng thì sang năm 2009 đã tăng thêm 209,96 tỷ đồng và sang năm 2010 lại tăng 14,58 tỷ đồng so với năm 2009. Đây là một dấu hiệu không tốt vì vốn huy động trung và dài hạn ngày càng không đủ để đáp ứng cho nhu cầu cho vay trung và dài hạn sẽ dẫn đến việc ngân hàng phải sử dụng vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn, gây ra rủi ro thanh khoản và không đảm bảo an toàn trong thanh toán. Năm 2008 cho vay TDH chiếm 48,81% và năm 2011 chiếm 69,39% tổng vốn huy động dài hạn. Phần còn lại của vốn huy động dài hạn ngân hàng dùng để đầu tư chứng khoán và tham gia tiền gửi liên ngân hàng để đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng. Vì vậy, trong những năm tới, ngân hàng cần có biện

pháp thu hút thêm nguồn vốn trung và dài hạn để đảm bảo an toàn cho người gửi tiền và nâng cao uy tín của ngân hàng.

2.2.3. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn của ngân hàng bao gồm chi phí trả lãi và các chi phí liên quan như: chi phí về tiền lương, chi phí về thiết bị, cơ sở vật chất... Trong đó, chi phí trả lãi tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong giai đoạn 2008 – 2011, các mức lãi suất tiền gửi VND của NHTMCP Ngoại thương HP vẫn áp dụng theo trần quy định của NHNT TW. Tuy nhiên, áp lực cạnh tranh lãi suất giữa các ngân hàng càng tăng và các NHTM cổ phần vẫn thường xuyên chào các mức lãi suất tiền gửi cao hơn so với mức NHTMCP Ngoại thương thông báo với chính khách hàng của mình nên với một số khách hàng đặc biệt, NHTMCP Ngoại thương HP vẫn đưa ra các mức lãi suất ưu đãi thông qua các hình thức như: lãi suất bậc thang, lãi suất thưởng. Lãi suất có vai trò quan trọng trong việc huy động vốn của ngân hàng, đặc biệt là huy động tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá. Thường thì lãi suất huy động càng cao, vốn huy động thu được càng nhiều. Việc xác định lãi suất huy động phụ thuộc vào lãi suất cho vay, kết quả tài chính của hoạt động ngân hàng và các quy định của NHNN. Nhờ áp dụng chính sách lãi suất huy động và cho vay linh hoạt, hoạt động huy động vốn của ngân hàng đã đạt hiệu quả nhất định. Thu lãi và các khoản tương đương liên tục gia tăng và luôn lớn hơn chi phí trả lãi tiền gửi, tiền vay, không những bù đắp được những chi phí mà ngân hàng đã trang trải mà còn đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng.

Bảng 2.16: Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi*Đơn vị: Tỷ đồng*

Năm	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Thu lãi tiền gửi, tiền vay	224,80	295,50	354,33	327,785
Trả lãi tiền gửi, tiền vay	98,27	131,59	164,43	272,787
Tỷ lệ thu lãi/ trả lãi	2,29	2,25	2,15	1,21

(Nguồn: Báo cáo quyết toán – NHTMCP NT HP từ 2008 – 2011)

Qua bảng 2.16 cho thấy, tỷ lệ thu lãi/ trả lãi của NHTMCP NT HP luôn đạt tỷ lệ tương đối cao, cho thấy ngân hàng đã sử dụng hiệu quả đồng vốn huy động được, khai thác tốt khả năng sinh lời của đồng vốn.

2.2.4 Chính sách khách hàng

Đối với các khách hàng có sử dụng nhiều dịch vụ tiện ích tại NHTMCP NT HP có thể được hưởng nhiều chính sách ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ, phí thanh toán hoặc cung cấp thêm dịch vụ bổ sung miễn phí. Mức ưu đãi lãi suất, phí...được tính toán cụ thể cho từng loại khách hàng, đảm bảo lợi ích hài hoà giữa khách hàng và ngân hàng. Hiện nay, NHTMCP Ngoại thương HP đã thực hiện chính sách ưu đãi đối với các khách hàng VIP vàng và VIP bạc của mình. Khách hàng có thể được hưởng các dịch vụ ưu đãi đặc biệt như: đến tận nhà khách hàng để làm một thủ tục ngân hàng như thanh toán, nhận tiền gửi với một lượng tiền nhất định, tăng lãi suất gửi tiết kiệm, được ưu tiên phục vụ khi đến giao dịch tại ngân hàng...

Thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, báo chí, internet, chi nhánh đã quảng bá rộng rãi hình ảnh của mình đến với khách hàng, tạo mọi điều kiện cho các khách hàng làm quen với dịch vụ ngân hàng và nhận thức được những tiện ích của những sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Thực hiện dán áp phích, quảng cáo cho các đợt tăng lãi suất, sản phẩm huy động mới, gửi thư kèm tờ rơi, quà tặng cho từng phòng ban các đơn vị, từng khách hàng để

giới thiệu về sản phẩm huy động mới, sự gia tăng lãi suất, chất lượng dịch vụ...Khuyến trương hình ảnh ngân hàng thông qua treo các băng rôn khẩu hiệu, tham gia tài trợ cho các chương trình hoạt động phổ biến tại các khu vực đông dân cư.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện việc mở rộng các hình thức khuyến mãi vào thời điểm thích hợp tạo sự hài lòng cho khách hàng. Khách hàng không chỉ được hưởng các dịch vụ của ngân hàng mà còn có cơ hội nhận được các phần quà có giá trị, trả lãi suất cao cho khách hàng giao dịch với khối lượng lớn. Đây chính là công cụ hiệu quả khuyến khích khách hàng hiện tại sử dụng nhiều dịch vụ hơn và thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Ngoài ra, ngân hàng còn có các phần quà có giá trị cho các khách hàng giao dịch với số dư lớn hay nhân dịp sinh nhật, các ngày lễ tết, 8/3, 2/9, 20/10 và một số ngày lễ lớn, để khách hàng thấy được sự quan tâm của ngân hàng với khách hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng còn tổ chức hội nghị khách hàng để nắm bắt nguyện vọng và phổ biến chế độ, chính sách ngân hàng cho khách hàng. Thực hiện bố trí cán bộ tư vấn, giải đáp thắc mắc của khách hàng thông qua điện thoại để khách hàng tìm hiểu các dịch vụ của ngân hàng nhanh chóng và hiệu quả hơn.

Hơn nữa, ngân hàng đã tiến hành phân tích, nghiên cứu thị trường, các cơ quan đoàn thể có địa điểm xung quanh phòng giao dịch, chi nhánh, trên cơ sở đó tiến hành phân loại các đơn vị, tiếp cận và xây dựng mối quan hệ với các đơn vị, doanh nghiệp trên địa bàn. Tiếp thị các doanh nghiệp trên địa bàn mở tài khoản, sử dụng các dịch vụ của ngân hàng như: dịch vụ thanh toán trong nước, quốc tế, tín dụng, trả lương qua tài khoản và sử dụng dịch vụ ATM...

2.2.5 Sản phẩm dịch vụ huy động vốn

Hiện nay, NHTMCP Ngoại thương HP đang thực hiện một số các hình thức huy động vốn truyền thống như: gửi tiết kiệm thông thường, tiền gửi thanh toán...cũng như một số hình thức huy động vốn mới đưa ra trong những năm

gần đây như: tiết kiệm có lãi suất trả trước, tiết kiệm đảm bảo bằng ngoại tệ, tiết kiệm rút gốc linh hoạt, tiết kiệm theo kỳ hạn nhỏ (một tuần, hai tuần), tiết kiệm tự động, tiết kiệm lãi lãi định kỳ... Đặc biệt, đối với những khách hàng có số dư tiền gửi cao, ngân hàng còn đưa ra các chương trình tiết kiệm bậc thang lãi thưởng, chương trình tặng quà hấp dẫn. Ngoài ra, ngân hàng còn liên tục đưa ra các sản phẩm huy động vốn nhân các ngày đặc biệt trong năm như: sản phẩm tiết kiệm dành cho phái đẹp nhân ngày 8/3 và 20/10. Hơn nữa, ngân hàng còn đang triển khai chương trình khuyến mãi “quà tặng kim cương”, cơ hội du lịch 04 châu với chương trình gửi tích lũy kiều hối

2.3. Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại NH TMCP Ngoại thương Hải Phòng

2.3.1. Kết quả đạt được

Thứ nhất, sản phẩm huy động vốn của NHTMCP Ngoại thương HP ngày càng đa dạng, phong phú, linh hoạt, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Thứ hai, cơ cấu vốn huy động của NHTMCP NT HP tập trung chủ yếu vào huy động vốn tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán. Với nhiều dịch vụ đưa ra trong thời gian qua càng chứng tỏ NHTMCP NT HP quan tâm nhiều đến lượng vốn huy động trên thị trường này.

Thứ ba, vốn huy động của NHTMCP NT HP chủ yếu là USD và VND. Do tiền thân là ngân hàng phục vụ trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nên NHTMCP NT HP có ưu thế thu hút được một nguồn vốn ngoại tệ, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn có doanh số xuất khẩu cao. Vì thế, NHTMCP NT HP có khả năng đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp nhập khẩu trên địa bàn.

Thứ tư, quy mô huy động vốn ngày càng tăng. Ngân hàng TMCP Ngoại thương HP đã khai thác tối đa nguồn vốn huy động được để mở rộng đầu tư và cho vay.

Thứ năm, chi phí huy động vốn ngày càng được cải thiện. Tỷ lệ chênh lệch giữa chi phí trả lãi tiền gửi, tiền vay với chi phí thu lãi tiền gửi, tiền vay ngày càng tăng lên.

* Ngân hàng TMCP Ngoại thương HP đạt được những kết quả trên là do:

Ngân hàng đã triển khai các dịch vụ huy động vốn đa dạng, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Đồng thời triển khai ký kết thoả thuận hợp tác toàn diện với một số công ty lớn về huy động vốn, kết hợp với tín dụng và cung cấp dịch vụ.

Bên cạnh đó, ngân hàng chủ trương đa dạng hoá đối tượng khách hàng. Thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng để qua đó, tiếp xúc, nắm bắt những ý kiến đóng góp xây dựng của khách hàng về cách thức phục vụ, chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Từ đó có những điều chỉnh kịp thời để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Cùng với việc duy trì, chăm sóc những khách hàng hiện hữu và thân thiết, ngân hàng còn thường xuyên mở rộng tìm kiếm, phát hiện thêm những khách hàng mới, khách hàng tiềm năng, do đó, đã tăng đáng kể số lượng khách hàng giao dịch với ngân hàng.

Lãi suất huy động của ngân hàng đưa ra luôn phù hợp với mặt bằng lãi suất huy động trên địa bàn. Mặt khác, ngân hàng cũng đưa ra nhiều hình thức khuyến mãi hấp dẫn cho khách hàng. Đồng thời tăng cường quảng bá thương hiệu, hình ảnh, nâng cao uy tín của ngân hàng TMCP NT HP trên thị trường.

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, hoạt động huy động vốn của NHTMCP NT HP còn có những tồn tại nhất định làm cho hiệu quả huy động vốn của ngân hàng chưa cao.

2.3.2. Tồn tại và nguyên nhân

2.3.2.1. Tồn tại

Thứ nhất, tốc độ phát triển nguồn vốn của NHTMCP NT HP tuy có tăng trưởng nhưng vẫn chưa đủ đáp ứng được nhu cầu vay của các tổ chức kinh tế,

đặc biệt trong thời gian tới khi Việt Nam gia nhập mạnh mẽ vào thị trường quốc tế thì nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh ngày càng tăng.

Thứ hai, cơ cấu nguồn vốn huy động về loại tiền, kỳ hạn và quy mô từng loại tiền chưa hợp lý dẫn đến tình trạng vốn huy động cho các dự án dài hạn còn hạn chế, ngân hàng phải sử dụng các nguồn vốn khác với chi phí cao hơn. Xu hướng mất ổn định của nguồn vốn ngày càng gia tăng. Kỳ hạn vốn huy động tập trung chủ yếu vào nguồn ngắn hạn (có kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống). Với chất lượng và quy mô tín dụng như hiện nay cũng cần đi đôi với chiến lược tập trung huy động vốn trung và dài hạn, tránh tình trạng mất cân đối vốn theo kỳ hạn.

Thứ ba, tính thanh khoản của nguồn vốn huy động không cao do tăng trưởng tín dụng vượt quá khả năng huy động vốn.

Thứ tư, chất lượng hiệu quả vốn huy động chưa đáp ứng được nhu cầu mở rộng hoạt động ngân hàng cũng như phát triển kinh tế địa phương.

2.3.2.2. Nguyên nhân

a) Nguyên nhân chủ quan

Một là, chiến lược kinh doanh của ngân hàng chưa thực sự chú trọng đến công tác huy động vốn. Chính sách lãi suất chưa thực sự linh hoạt. Hiện nay, lãi suất huy động của NHTMCP NT HP đang ở mức thấp so với các ngân hàng khác, đặc biệt là các ngân hàng cổ phần. Trong điều kiện dư thừa vốn thì việc duy trì lãi suất huy động vốn thấp là hợp lý. Tuy nhiên, với mức lãi suất huy động thấp thì NHTMCP NT HP sẽ gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với các ngân hàng bạn. Trên thực tế đã có nhiều khách hàng của NHTMCP NT HP rút tiền gửi tiết kiệm sang gửi ở ngân hàng khác để hưởng mức lãi suất cao hơn. Nếu ngân hàng không có chính sách lãi suất hợp lý thì sẽ mất rất nhiều khách hàng, đặc biệt là các khách hàng truyền thống có số dư tiền gửi lớn, thời hạn dài.

Hai là, hình thức huy động vốn chưa đa dạng, tiện ích chưa phong phú, chủ yếu vẫn là các hình thức huy động truyền thống như: tiết kiệm trả lãi sau, tiết kiệm dự thưởng, trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi... chưa tạo ra được

nhiều hình thức huy động mới, hấp dẫn khách hàng. Sản phẩm huy động vốn của ngân hàng còn mang tính đại trà cho tất cả các khách hàng. Trong thời gian qua cũng có một số hình thức huy động mới được ngân hàng đưa vào áp dụng nhưng không đem lại hiệu quả cao do các ngân hàng khác cũng đưa ra các sản phẩm tương tự với lãi suất cạnh tranh hơn.

Ba là, hoạt động Marketing ngân hàng chưa được chú trọng đúng mức. Hiện nay, NHTMCP Ngoại thương HP đã thực hiện các chiến dịch khuyến khích trương thương hiệu và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói chung, các sản phẩm huy động vốn nói riêng với nhiều hình thức huy động khác nhau. Tuy nhiên, các chương trình này chưa thực sự đem lại hiệu quả cao.

Bốn là, nhân viên ngân hàng tuy có kinh nghiệm nhưng tư duy chưa thực sự được đổi mới, chưa thực sự coi khách hàng là thượng đế nên tác phong phục vụ còn thụ động, máy móc. Số cán bộ lâu năm tuy có kinh nghiệm nhưng trình độ ngoại ngữ, tin học còn hạn chế.

Năm là, NHTMCP NT HP còn chậm đổi mới trong phương thức phục vụ cho khách hàng như liên thông với các ngân hàng trong nước. Chủ trương đa dạng hoá khách hàng triển khai còn chậm và chưa đồng bộ, chưa chú trọng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ để thu hút nguồn vốn và phát triển dịch vụ từ mảng khách hàng đang ngày một phong phú này.

Sáu là, trụ sở làm việc đang ngày càng trở nên lạc hậu và chật chội so với nhu cầu sử dụng ngày càng cao. Hệ thống phòng giao dịch còn mỏng, chưa chiếm lĩnh được thị phần huy động vốn trên địa bàn thành phố.

b) Nguyên nhân khách quan

Lạm phát gia tăng trong những năm gần đây đã gây ra tâm lý lo sợ đồng tiền trượt giá nên người dân thích cất trữ tài sản dưới dạng ngoại tệ mạnh, vàng và bất động sản hơn là gửi tiền vào ngân hàng. Tâm lý người Việt chưa quen sử dụng các công cụ thanh toán khác thay cho tiền mặt.

Áp lực cạnh tranh ngày càng tăng: với số lượng ngân hàng lớn như hiện nay, áp lực cạnh tranh với NHTMCP Ngoại thương nói chung và chi nhánh HP nói riêng sẽ ngày càng gia tăng, đặc biệt là cạnh tranh trong hoạt động huy động vốn bởi vốn là đầu vào sống còn của hoạt động ngân hàng. Sức ép cạnh tranh để phát triển và giữ vững nguồn vốn ngày càng gay gắt, đặc biệt là sức ép từ khối các ngân hàng TMCP và ngân hàng nước ngoài. Điều này càng trở nên khốc liệt hơn khi NHNN đã cho phép các ngân hàng nước ngoài được phép huy động tiền gửi bằng VND và trong thời gian tới sẽ có nhiều ngân hàng nước ngoài được phép hoạt động ở Việt Nam. Khối các ngân hàng cổ phần đang tạo nhiều ấn tượng trên thị trường, các ngân hàng này đồng loạt khai trương các chi nhánh, phòng giao dịch mới, tạo thành những mũi nhọn trực tiếp nhất thu hút khách hàng. Người dân ngày càng tiếp cận khối các ngân hàng cổ phần thuận tiện hơn.

Bên cạnh đó, cạnh tranh về lãi suất được xem là hình thức cạnh tranh nổi bật nhất giữa các ngân hàng hiện nay. Khối các ngân hàng cổ phần thường có mức lãi suất hấp dẫn hơn. Ngoài ra, NHTMCP Ngoại thương HP còn bị cạnh tranh bởi nhiều tổ chức tài chính khác trong việc huy động vốn như: bảo hiểm nhân thọ, tài chính dầu khí...

Từ năm 2000 đến nay, thị trường chứng khoán Việt Nam đã có những bước phát triển đáng kể. Đây là một thị trường vốn tương đối toàn diện, tạo lập và vận hành kênh huy động vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế. Thị trường này phát triển sẽ thúc đẩy hoạt động huy động vốn của ngân hàng, do làm tăng tính thanh khoản của các công cụ nợ do ngân hàng phát hành. Việc niêm yết cổ phiếu, trái phiếu làm tăng vốn của các ngân hàng trên thị trường chứng khoán đã làm tăng tính hấp dẫn của chúng đối với các nhà đầu tư, ngân hàng huy động vốn sẽ dễ dàng hơn. Tuy nhiên, sự phát triển của thị trường chứng khoán sẽ gây khó khăn cho hoạt động vốn của ngân hàng do thị trường chứng khoán đã thu hút một lượng vốn trung và dài hạn của công chúng và các tổ chức kinh tế thay vì gửi vào ngân hàng. Tuy nhiên, lượng tiền này còn nhỏ, chưa ảnh hưởng nhiều

đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Nhưng khi thị trường chứng khoán phát triển hơn nữa thì sẽ gây khó khăn cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

Trên đây là toàn bộ thực trạng hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP. Mặc dù trong những năm gần đây, hoạt động huy động vốn của NHTMCP Ngoại thương HP đã thu được những kết quả nhất định như quy mô vốn huy động liên tục gia tăng, vốn huy động đạt được tốc độ tăng trưởng nhất định, chi phí vốn luôn được cải thiện... Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân, hoạt động huy động vốn của ngân hàng vẫn chưa đạt được kết quả cao. Trong thời gian tới, để nâng cao hiệu quả huy động vốn hơn nữa thì NHTMCP Ngoại thương HP cần thực thi một số giải pháp.

Chương 3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP

3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP

3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh

Thời gian tới được dự báo là thời gian sẽ gặp nhiều khó khăn đối với lĩnh vực ngân hàng. Do đó, các NHTM nói chung và NHTMCP Ngoại thương nói riêng sẽ phải duy trì được sự ổn định và tạo được đà phát triển cho giai đoạn mới.

NHTMCP Ngoại thương HP đã đề ra định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của mình trong thời gian tới như sau:

Thứ nhất, chú trọng khai thác nguồn vốn, nhất là nguồn vốn VND.

Thứ hai, tiếp tục mở rộng mạng lưới và phát triển nguồn nhân lực trẻ

Phát triển mạng lưới để mở rộng kênh phân phối, hầu hết các NHTM khác trên địa bàn trong thời gian qua đã phát huy tối đa lợi thế này, song đối với NHTMCP Ngoại thương HP mới chỉ phát triển trong mấy năm gần đây nên vẫn còn hạn chế. Nhiệm vụ trong thời gian tới NHTMCP Ngoại thương HP sẽ tiếp tục phát huy mạng lưới phân phối các sản phẩm hiện đại, nhiều tiện ích hơn nữa.

Xác định hoạt động ngân hàng trong thời gian tới sẽ vô cùng khó khăn, vì vậy, công tác đào tạo, tìm kiếm nguồn nhân lực phải được quan tâm thích đáng: chú trọng đào tạo nguồn nhân lực, nhất là đội ngũ cán bộ trẻ kế cận trong tương lai nhằm tìm kiếm những cán bộ có đủ trình độ, phẩm chất đạo đức để có thể đảm nhận và hoàn thành nhiệm vụ trong thời kỳ đổi mới, hội nhập sắp tới.

Thứ ba, thường xuyên đổi mới công nghệ, gia tăng các sản phẩm dịch vụ

Dịch vụ ngân hàng luôn là một trong những thế mạnh của các ngân hàng nước ngoài nhưng lại chưa được quan tâm đúng mức tại các NH ở Việt Nam. Các sản phẩm dịch vụ của NHTMCP Ngoại thương HP trong thời gian qua mới chỉ là các sản phẩm truyền thống, vì vậy trong thời gian tới sẽ phấn đấu tiếp cận

với các sản phẩm mới và việc tăng cường các sản phẩm dịch vụ mới không chỉ theo “trào lưu” mà phải được thực hiện thường xuyên, có chiến lược.

Bên cạnh đó, để việc phát triển dịch vụ ngân hàng có hiệu quả, NHTMCP Ngoại thương HP cần tăng cường công tác tuyên truyền và quảng bá tới đông đảo quần chúng để khách hàng có thể nhanh chóng hiểu và sử dụng các sản phẩm dịch vụ mới này.

Thứ tư, phát triển công tác khách hàng, đổi mới phong cách làm việc

Phát triển công tác khách hàng trong giai đoạn tới là phải chuyển từ thế bị động sang thế chủ động, tức là không chờ khách hàng tìm đến mà ngân hàng phải chủ động tìm kiếm khách hàng. Thực hiện chính sách đa dạng hoá khách hàng, giữ khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới bằng cách cung cấp các dịch vụ tốt nhất với thái độ tận tình, hoà nhã và trí tuệ.

Đổi mới phong cách làm việc cũng là một nhân tố thúc đẩy phát triển công tác khách hàng. Đổi mới phong cách làm việc là thực hiện kết hợp nhiều biện pháp làm thay đổi cả trong nhận thức và tác phong giao dịch của cán bộ nhân viên, tạo cho cán bộ nhân viên tác phong làm việc chuyên nghiệp, thích ứng với xu thế hội nhập.

Thứ năm, tiếp tục thực hiện tăng trưởng các mặt hoạt động kinh doanh, đảm bảo an toàn và có hiệu quả

Tăng trưởng các mặt hoạt động kinh doanh, giữ vững thị phần trong xu thế ngày càng gia tăng các tổ chức tín dụng và tài chính luôn là mục tiêu phấn đấu của các NHTM nói chung và NHTMCP Ngoại thương HP nói riêng. Với NHTMCP Ngoại thương HP, việc tăng trưởng phải đảm bảo giữ vững là một trong những ngân hàng tiên phong và dẫn đầu trên địa bàn HP, xứng đáng với tiềm năng và vị thế của mình.

Thứ sáu, các chỉ tiêu tài chính

NHTMCP Ngoại thương HP trong những năm qua, với sự phấn đấu nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ công nhân viên, đã rất thành công trong việc

tận dụng các cơ hội kinh doanh và đạt được những thành tựu đáng kể, hạn chế thấp nhất những rủi ro. Từ những kết quả đó, NHTMCP Ngoại thương HP cụ thể hoá kế hoạch hoạt động đến năm 2012 bằng một số chỉ tiêu như sau:

Nguồn vốn huy động tăng từ 18 – 20%/năm

Tổng dư nợ tăng từ 24 – 26%/năm

Tỷ lệ nợ xấu dưới 5%

Tỷ lệ cho vay trung và dài hạn chiếm 40% trên tổng dư nợ

3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn

Định hướng cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn của NHTMCP Ngoại thương HP đặt ra trong thời gian tới là:

Thứ nhất, đa dạng hoá các hình thức huy động vốn trong kinh doanh, tăng cường các biện pháp để huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, mở rộng quan hệ với nhiều đối tượng khách hàng, tranh thủ các nguồn vốn với lãi suất và thời hạn hợp lý, phù hợp với xu thế biến động của thị trường trong nước và khu vực, từ đó, đa dạng hoá các hình thức đầu tư, kinh doanh.

Thứ hai, điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời gian, đặc biệt tăng tỷ lệ vốn trung và dài hạn, đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa và phòng chống rủi ro. Thiết lập và áp dụng hệ thống quản trị rủi ro thanh khoản để đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn và an toàn trong kinh doanh.

Thứ ba, tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu nguồn theo hướng duy trì thế mạnh về đồng ngoại tệ và đẩy nhanh tốc độ huy động vốn đồng VND.

Thứ tư, quan tâm đến nguồn vốn rẻ và đối tượng có nguồn vốn ổn định. Có chiến lược huy động vốn phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của từng địa bàn hoạt động để tăng cường nguồn vốn với chi phí hợp lý. Nâng cao hiệu quả kinh doanh nguồn vốn trên cơ sở tập trung các lĩnh vực sinh lời, hạn chế đầu tư vào các lĩnh vực rủi ro, ban hành và thực thi chính sách quản trị tài sản Nợ và tài sản Có.

Thứ năm, đa dạng hoá khách hàng để phân tán rủi ro, tạo sự ổn định

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng

3.2.1. Đa dạng hoá hình thức huy động vốn

NHTMCP NT HP đang gặp khó khăn trong kỳ hạn vốn huy động. Ngân hàng thừa vốn ngắn hạn, thiếu vốn trung dài hạn. Do vậy trong thời gian tới ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn để thu hút nguồn vốn dài hạn đảm bảo nhu cầu sử dụng vốn cho ngân hàng.

Đối với NHTMCP Ngoại thương HP, để đa dạng hóa các hình thức, công cụ huy động vốn thì ngoài việc duy trì, phát triển các hình thức huy động vốn truyền thống đã và đang áp dụng, phải áp dụng và xây dựng các hình thức huy động mới.

Hiện nay, NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng đang áp dụng hình thức huy động vốn truyền thống như: tiền gửi tiết kiệm thông thường, tiền gửi thanh toán... và một số hình thức huy động vốn mới như: tiết kiệm rút gốc linh hoạt, tiết kiệm bậc thang lãi thưởng, tiết kiệm có kỳ hạn nhỏ, tiết kiệm kỳ hạn linh hoạt, tiết kiệm tự động, tiết kiệm trả lãi trước...

Ngân hàng có thể cung cấp các loại hình tiết kiệm như:

Tên sản phẩm	Đặc điểm của sản phẩm	Tiện ích của sản phẩm	
		Khách hàng	Ngân hàng
Tiết kiệm cho trẻ em	<p><i>Loại tiền gửi:</i> VND</p> <p><i>Đối tượng sử dụng sản phẩm:</i> Là trẻ em Việt Nam dưới 15 tuổi có sự giám hộ của người đại diện</p> <p><i>Kỳ hạn:</i> 2-15 năm</p> <p><i>Kỳ hạn gửi:</i> bất cứ khi nào có nhu cầu hoặc theo định kỳ</p> <p><i>Phương thức gửi:</i> tiền mặt hoặc chuyển</p>	<p>Gửi tiền theo định kỳ hoặc bất cứ khi nào có nhu cầu.</p> <p>Được chuyển nhượng tài khoản.</p> <p>Được sử dụng số dư tài khoản để cầm cố theo quy định của pháp luật</p> <p>Tiết kiệm tiền cho việc học tập và tương lai sau này của các em</p> <p>Giáo dục trẻ biết tiết kiệm, chi tiêu hợp lý</p>	Thu hút thêm được nguồn vốn trung dài hạn.
Tiết kiệm dưỡng lão	<p><i>Loại tiền gửi:</i> VND hoặc USD</p> <p><i>Đối tượng sử dụng sản phẩm:</i> công dân Việt Nam từ 15-60 tuổi</p> <p><i>Kỳ hạn :</i> 10-25 năm</p> <p><i>Phương thức gửi:</i> tiền mặt hoặc chuyển khoản</p> <p><i>Hình thức rút lãi:</i> Lãi định kỳ hoặc rút lãi sau</p>	<p>Khách hàng có thể gửi định kỳ theo kỳ hạn nhỏ như 1 tháng, 3 tháng</p> <p>Không đòi hỏi nhiều giấy tờ, thủ tục hành chính như các loại bảo hiểm khác</p> <p>Người gửi tiền được toàn quyền quyết định về số tiền gửi mỗi lần, không bị bó buộc như đóng bảo hiểm</p>	Thu nhận và quản lý được một nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài
Tiết kiệm có mục đích	<p><i>Đối tượng khách hàng:</i> khách hàng là cá nhân, công nhân viên chức, nội trợ... có nhu cầu để dành tiền cho mục đích của mình trong tương lai</p> <p><i>Loại tiền:</i> VND, USD</p> <p><i>Kỳ hạn gửi:</i> 12, 18, 24, 32 tháng</p> <p><i>Định kỳ gửi tiền:</i> 2, 4, 6 tháng</p> <p><i>Mức gửi tối thiểu:</i> 1.000.000đ, 50USD</p> <p><i>Hình thức lãi:</i> Lãi cuối kỳ</p>	<p>Định kỳ gửi một khoản tiền nhỏ vào tài khoản</p> <p>Số tiền gửi của khách hàng tùy theo khả năng tài chính của ngân hàng</p>	Thu hút nguồn vốn trung dài hạn

3.2.2. Hoàn thiện chính sách lãi suất

Để thu hút được nhiều nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng phải áp dụng một chính sách lãi suất mềm dẻo và linh hoạt. Chẳng hạn, thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao để thu hút được nguồn vốn trung và dài hạn; có sự phân biệt giữa khách hàng truyền thống và khách hàng mới, khách hàng đặc biệt và khách hàng thông thường...

Tình hình thực tế của ngân hàng	Hạn chế	Giải pháp
<i>Nguồn vốn ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng</i>	Ngân hàng thừa vốn ngắn hạn Gặp khó khăn trong công tác sử dụng vốn	Hiện nay, NHNN áp dụng lãi suất trần cho khoản tiền gửi ngắn hạn là 9%/năm. Để giảm bớt lượng tiền ngắn hạn, ngân hàng có thể giảm lãi suất huy động xuống còn 8,5%/năm hoặc 8,7%/năm
<i>Nguồn vốn dài hạn của ngân hàng có xu hướng giảm dần trong khi đó nhu cầu vay vốn dài hạn vẫn tăng</i>	Ngân hàng thiếu và không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn trung dài hạn gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mặt khác, thiếu vốn trung dài hạn ngân hàng lấy vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn sẽ gây ra rủi ro thanh khoản	Đối với các kỳ hạn dài ngân hàng áp dụng kịch trần lãi suất (9%/ năm) và cộng thêm 0%-2% vào lãi suất các kỳ hạn dài hơn để kích thích khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng có thể tổ chức các chương trình khuyến mãi với khách hàng như: + Quay số dự thưởng vào cuối mỗi tháng: khách hàng gửi 10.000.000đ sẽ được một phiếu dự thưởng. Đến cuối tháng ngân hàng sẽ quay số trúng thưởng. + Đối với các khách đến gửi tiền với giá trị lớn từ 50 triệu – 1 tỷ với kỳ hạn dài ít nhất là 12 tháng sẽ có cơ hội tham dự quay thưởng với món quà có giá trị lớn hơn như

		<p>một chuyến du lịch trong nước hay nước ngoài, một chiếc xe máy hay một bộ trang sức nhằm thu hút khách hàng đến ngân hàng gửi tiền</p> <p>Có sự phân biệt giữa khách hàng truyền thống và khách hàng thông thường:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Với khách hàng truyền thống là những khách hàng gắn bó lâu dài với ngân hàng thì sẽ được hưởng lãi suất ưu đãi + Với khách hàng mới: sẽ được hưởng lãi suất theo quy định chung của ngân hàng VCB áp dụng cho toàn hệ thống nhưng sẽ được ngân hàng chăm sóc đặc biệt như: CBNH sẽ liên lạc trực tiếp để cập nhật các thông tin mới về ngân hàng, các chương trình khuyến mại mới... <p>Ngoài ra ngân hàng còn có thể cử nhân viên đến tận nhà khách hàng để tiến hành các thủ tục gửi tiền hoặc nhận tiền gửi.</p>
--	--	--

3.2.3. Nâng cao chất lượng sử dụng vốn

Để khai thác và sử dụng tối đa nguồn vốn huy động thì ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vì nó là yếu tố quyết định đến hoạt động huy động vốn. Sử dụng vốn có hiệu quả thì mới kích thích hoạt động huy động vốn, có tạo được vốn thì mới có thể sử dụng vốn và ngược lại. Vì vậy ngân hàng chỉ có thể hoạt động tốt trên cơ sở kết hợp hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Đẩy mạnh hoạt động tín dụng là một biện pháp để nuôi dưỡng nguồn vốn cho tương lai. Để bảo đảm nuôi dưỡng nguồn vốn cho tương lai ngân hàng cần làm tốt công tác tín dụng giúp cho ngân hàng hạn chế rủi ro, đảm bảo thu hồi vốn đúng thời hạn để tiếp tục cho vay. Những thông tin về nhu cầu mở rộng tín dụng cần chính xác để trên cơ sở đó ngân hàng luôn có đủ vốn cho kinh

doanh, tránh tác động xấu của việc ứ đọng vốn hoặc thiếu vốn. Để thực hiện được yêu cầu đó chất lượng của công tác thẩm định cũng phải không ngừng được nâng cao

3.2.4. Đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ

Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng chính là để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng hiện đại. Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng như hiện nay thì NHTMCP Ngoại thương HP cần quan tâm hơn nữa đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng bằng các biện pháp:

+ Đào tạo và đào tạo lại trình độ chuyên môn cho cán bộ nhân viên. Thường xuyên mở các lớp tập huấn về nghiệp vụ, bồi dưỡng các kiến thức về ngoại ngữ, tin học, tạo điều kiện cho cán bộ nhân viên phát huy ý tưởng sáng tạo. Đồng thời tổ chức các buổi hội thảo, giao lưu học hỏi kinh nghiệm trong toàn nhân viên ngân hàng. Thông qua những buổi hội thảo này sẽ giải đáp các thắc mắc trong quá trình làm việc, tìm ra những ưu điểm để phát huy, nhược điểm để khắc phục, tạo ra sự gắn kết trong nội bộ ngân hàng.

+ Có các chế độ khen thưởng hợp lý để động viên tinh thần làm việc của nhân viên ngân hàng. Nên xây dựng chính sách tiền lương, thưởng, phạt cụ thể, rõ ràng vừa để đảm bảo phát huy được năng lực của cán bộ nhân viên ngân hàng, vừa để cho họ thấy rõ được trách nhiệm của mình trong công việc.

+ Khuyến khích các nhân viên nhớ các thông tin về khách hàng như địa chỉ, điện thoại... nhằm tạo cho khách hàng có cảm giác được quan tâm chu đáo.

+ Đào tạo cán bộ có một phong cách đĩnh đạc, tác phong phục vụ khách hàng lịch sự, văn minh, chuyên nghiệp. Đội ngũ nhân viên cần hiểu nhu cầu và mong muốn của khách hàng để từ đó có được các chiến lược khách hàng thành công, nâng cao hiệu quả hoạt động, tạo uy tín cho ngân hàng

+ Cần chú trọng ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ cho đến khâu đào tạo, quản lý để có được một đội ngũ cán bộ vừa có năng lực, phẩm chất tốt, vừa

vững vàng về chuyên môn nghiệp vụ có thể quản lý điều hành tốt hoạt động kinh doanh, công tác huy động vốn

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với NHTMCP Ngoại thương Việt Nam

Thứ nhất, có kế hoạch trang bị cho các chi nhánh trong NHTMCP Ngoại thương VN một mạng lưới ATM với những máy móc, thiết bị hiện đại, tính năng sử dụng cao, tổ chức mạng lưới ngân hàng đại lý phục vụ nhu cầu thanh toán nhanh, tiện lợi, an toàn. Ký kết hợp đồng liên kết với hệ thống ATM khác, áp dụng các kênh giao dịch mới.

Thứ hai, xây dựng hệ thống công nghệ tin học hiện đại, tiên tiến. Để trở thành đòn bẩy cho sự phát triển thì đòi hỏi hệ thống tin học phải đáp ứng yêu cầu nâng cao chất lượng để phục vụ khách hàng tốt hơn, giảm chi phí lao động, tăng sức cạnh tranh và phục vụ tốt cho yêu cầu quản lý, NHTMCP Ngoại thương TW cần hoàn thiện và tiêu chuẩn hóa, hiện đại hoá tất cả các nghiệp vụ ngân hàng về tầm vĩ mô, đảm bảo hoà nhập với hệ thống các ngân hàng trong nước cũng như quốc tế trong mọi lĩnh vực. Đa dạng hoá các loại hình phục vụ trên nguyên tắc tiện lợi cho khách hàng mọi lúc, mọi nơi.

Thứ ba, hỗ trợ cho chi nhánh về việc phát triển hoạt động Marketing, về kinh phí quảng cáo. Xây dựng các hình thức quảng cáo như tờ rơi, thương hiệu, trang phục của nhân viên, trụ sở làm việc rộng rãi, thuận tiện cho vấn đề an toàn tài sản và giao dịch của khách hàng...theo tiêu chuẩn hóa của NHTMCP Ngoại thương VN thống nhất trong toàn quốc.

Thứ tư, quan tâm hơn nữa đến công tác bồi dưỡng và đãi ngộ cán bộ. Yếu tố con người là yếu tố then chốt trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. NHTMCP Ngoại thương TW nên xem xét cơ chế tiền lương, thưởng cho nhân viên ngân hàng để có thể tạo được động lực hoàn thành tốt công việc; có những chế độ khen thưởng cho các tập thể và cá nhân xuất sắc với những giá trị vật chất và tinh thần xứng đáng cho những thành quả họ mang lại cho ngân hàng.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

Thứ nhất, NHNN cần có một chính sách lãi suất phù hợp với quy luật cung cầu trên thị trường. Duy trì các mức lãi suất chính thức như lãi suất tái cấp vốn, lãi suất cơ bản, lãi suất chiết khấu, lãi suất thị trường mở... ở mức hợp lý trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc thị trường và mang tính ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM trong việc xác định các mức lãi suất huy động và cho vay.

Thứ hai, NHNN cần tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng.

Thứ ba, NHNN cần quan tâm tới chính sách tỷ giá hơn nữa để tỷ giá niêm yết trong ngân hàng bám sát hơn với tỷ giá trên thị trường, tránh tình trạng mất cân đối giữa nguồn vốn nội ngoại tệ, hay sự mất giá quá cao của đồng nội tệ so với đồng ngoại tệ mạnh.

Thứ tư, cùng với Chính Phủ, NHNN cần kiện toàn hệ thống pháp lý trong thanh toán không dùng tiền mặt nhằm thúc đẩy hoạt động này ngày càng phát triển, tạo điều kiện cho các NHTM thu hút được nguồn vốn lớn, chi phí thấp trong thanh toán, nhờ đó mà nâng cao được hiệu quả huy động vốn.

Cụ thể hơn, trước mắt NHNN cần hoàn thiện các văn bản pháp lý quy định việc xử lý các giao dịch ATM, yêu cầu liên kết trong việc thanh toán phát hành thẻ, kết nối mạng máy ATM, NHNN cần ban hành các văn bản pháp luật liên quan đến chữ ký điện tử, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... để các NHTM xây dựng quy trình nghiệp vụ đúng pháp luật, bắt nhịp với cấu trúc chương trình hiện đại hoá ngân hàng đang được triển khai. NHNN cũng nên hỗ trợ về mặt tài chính cho các NHTMCP Ngoại thương trong việc đổi mới công nghệ thông qua hình thức cho vay ưu đãi và có thể làm đầu mối liên hệ với hệ thống ngân hàng thế giới, giúp cho công tác đào tạo nâng chất lượng cán bộ của các NHTM.

3.3.3. Kiến nghị với Chính Phủ và các Bộ, ngành

Thứ nhất, tạo môi trường kinh tế ổn định ở tầm vĩ mô thông qua việc ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát và duy trì tăng trưởng bền vững. Bất kỳ một thay đổi nào trong môi trường kinh tế vĩ mô cũng đều gây ra những ảnh hưởng nhất định đối với hoạt động vốn của các NHTM. Những ảnh hưởng này có thể theo hai chiều hướng trái ngược nhau, hoặc là tạo điều kiện thuận lợi hoặc là kiềm chế hoạt động huy động vốn của các NHTM. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định với tỷ lệ lạm phát phù hợp đảm bảo kích thích đầu tư, mức thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng đều đặn, giá trị đồng nội tệ ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM mở rộng khả năng huy động và cung ứng vốn cho nền kinh tế. Kinh tế vĩ mô ổn định sẽ tạo niềm tin cho người dân, thuận lợi cho công tác huy động vốn của ngân hàng.

Thứ hai, chú trọng việc tuyên truyền về chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước về phát triển kinh tế: phải dựa vào nội lực, từng thành phần kinh tế, cá nhân phải nhận thức rõ vai trò, trách nhiệm của mình trong công cuộc xây dựng đất nước nói chung và sẵn sàng cung ứng nguồn vốn nhàn rỗi cho nền kinh tế.

KẾT LUẬN

Hoạt động huy động vốn là hoạt động cơ bản và có ý nghĩa to lớn đối với bản thân ngân hàng thương mại và đối với xã hội bởi các nguồn vốn mà NHTM huy động được tạo thành nguồn vốn để ngân hàng cung cấp cho các nghiệp vụ sinh lời chủ yếu - hoạt động tín dụng. Nói cách khác, kết quả của hoạt động huy động vốn là tạo ra nguồn “ tài nguyên” để NHTM đáp ứng các nhu cầu cho nền kinh tế.

Là một thành viên của hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam, NHTMCP NT HP đã đạt được những kết quả sau:

- Quy mô vốn ngày càng tăng: Năm 2008 tổng vốn huy động đạt 4.075,46 tỷ đồng, năm 2009 tổng vốn đạt 4.514,71 tỷ đồng (tăng 9,73% so với năm 2008), năm 2010 tổng vốn đạt 4.759,55 tỷ đồng (tăng 5,65% so với năm 2009). Đến năm 2011 tổng vốn huy động đạt 5.026,532 tỷ đồng.
- Cơ cấu vốn của ngân hàng chủ yếu tập trung chủ yếu vào tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán. Năm 2011, lượng tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng chiếm 78,98% và tiền gửi thanh toán chiếm 19,93% tổng vốn tiền gửi. Còn lại là tiền gửi của tổ chức tín dụng và tiền gửi chuyên dùng.
- Vốn huy động của ngân hàng chủ yếu là USD và VND: Năm 2011 vốn Việt Nam đồng tăng mạnh đạt 2.417,316 tỷ đồng chiếm 61,11% tổng vốn tiền gửi, tăng 36,49% so với năm 2010. Vốn ngoại tệ đạt 1.538,506 tỷ đồng, chiếm 38,89% tổng vốn tiền gửi

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, ngân hàng còn gặp một số khó khăn trong công tác huy động vốn:

- Tốc độ phát triển nguồn vốn tuy có tăng nhưng chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của các TCKT
- Cơ cấu nguồn vốn huy động về loại tiền, kỳ hạn và quy mô từng loại tiền là chưa hợp lý dẫn đến tình trạng vốn huy động cho các kỳ hạn dài còn hạn chế. Ngân hàng phải sử dụng các nguồn vốn khác với chi phí cao hơn. Xu hướng mất

ổn định của nguồn vốn ngày càng gia tăng. Kỳ hạn huy động vốn tập trung chủ yếu vào nguồn vốn ngắn hạn (kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống).

- Tính thanh khoản của nguồn vốn không cao do tăng trưởng tín dụng vượt quá khả năng huy động vốn.

Để khắc phục những hạn chế trên, ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Đa dạng hóa các hình thức huy vốn: NHTMCP NT HP đang gặp khó khăn trong kỳ hạn vốn huy động. Ngân hàng thừa vốn ngắn hạn, thiếu vốn trung dài hạn. Do vậy, trong thời gian tới ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn để thu hút nguồn vốn dài hạn đảm bảo nhu cầu sử dụng vốn cho ngân hàng. Trong khóa luận, em có đề xuất thêm một số hình thức huy động mới như: tiết kiệm cho trẻ em, tiết kiệm có mục đích và tiết kiệm dưỡng lão

- Hoàn thiện chính sách lãi suất: Để thu hút được nhiều nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng phải áp dụng một chính sách lãi suất mềm dẻo và linh hoạt. Hiện nay, vốn trung dài hạn của ngân hàng có xu hướng giảm dần và chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn trung dài hạn. Vì vậy, để thu hút nguồn vốn dài hạn, ngân hàng áp dụng kịch trần lãi suất (9%/ năm) và tùy theo từng kỳ hạn sẽ cộng thêm từ 0% - 2% vào lãi suất các kỳ hạn dài hơn để kích thích khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng có thể tổ chức các chương trình khuyến mãi kèm theo; có sự phân biệt giữa khách hàng truyền thống và khách hàng mới, khách hàng đặc biệt và khách hàng thông thường...

- Nâng cao chất lượng sử dụng vốn: Để khai thác và sử dụng tối đa nguồn vốn huy động thì ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vì nó là yếu tố quyết định đến hoạt động huy động vốn. Sử dụng vốn có hiệu quả thì mới kích thích hoạt động huy động vốn. Có tạo vốn thì mới có thể sử dụng vốn và ngược lại. Vì vậy, ngân hàng chỉ có thể hoạt động tốt trên cơ sở kết hợp hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn.

- Đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ: Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng chính là để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng hiện đại. Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng như hiện nay thì NHTMCP NT HP cần quan tâm hơn nữa đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng bằng các biện pháp như: Đào tạo và đào tạo lại trình độ chuyên môn cho cán bộ nhân viên. Có chế độ khen thưởng hợp lý để động viên tinh thần làm việc của nhân viên ngân hàng. Khuyến khích các nhân viên ngân hàng nhớ các thông tin về khách hàng. Đào tạo cán bộ có phong cách đĩnh đạc, tác phong phục vụ khách hàng lịch sự, văn minh, chuyên nghiệp. Cần chú trọng ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ cho đến khâu đào tạo, quản lý

Bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, ngân hàng cũng rất cần sự hỗ trợ của Chính phủ, của NHNN, NHTMCP NT VN cần tạo ra một môi trường vĩ mô thuận lợi cho nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng.

Dù đã tìm hiểu nghiên cứu những vấn đề trên, nhưng do kiến thức và kinh nghiệm thực tế còn nhiều hạn chế nên khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô để khóa luận của em được hoàn thiện hơn

Em xin chân thành cảm ơn.

DANH MỤC VIẾT TẮT:

CKH: Có kỳ hạn

DN: Doanh nghiệp

NHNN: Ngân hàng Nhà nước

NHTM: Ngân hàng thương mại

NHTMCP NT HP: Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Hải Phòng

NHTW: Ngân hàng trung ương

TCKT: Tổ chức kinh tế

TCTD: Tổ chức tín dụng

TDH: Trung và dài hạn

TGTT: Tiền gửi thanh toán

TMCP: Thương mại cổ phần

VCB: Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương

VCKH: Vốn có kỳ hạn

VKKH: Vốn không kỳ hạn

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Nguyễn Thị Mùi. 2008. Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại. Hà Nội. NXB Tài chính

Lê Văn Tề. 2007. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại (tái bản lần thứ 4). Hồ Chí Minh. NXB Thống kê

Luật tổ chức tín dụng. 1997

Triệu Ngọc Nguyên. 2004. Giải pháp và kiến nghị để đẩy mạnh công tác huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp & phát triển Nông thôn huyện Vụ Bản. Chuyên đề tốt nghiệp. Khoa nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng. Học viện ngân hàng

Trần Hồng Trang. 2005. Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần xuất nhập khẩu tại Hà Nội. Luận văn tốt nghiệp

Các báo cáo tài chính. 2008 – 2011. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

Tài liệu về sự hình thành, phát triển của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến:

Các thầy giáo, cô giáo dạy trong trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng đã tận tình truyền đạt kiến thức nền tảng cơ sở, kiến thức chuyên sâu về Tài chính ngân hàng.

Cô giáo Th.S Nguyễn Thị Diệp đã hết lòng hỗ trợ và giúp đỡ em từ khâu chọn đề tài, cách thức tiếp cận thực tiễn tại đơn vị thực tập cho đến khi hoàn thành đề tài nghiên cứu khoa học này.

Các cô, chú, anh, chị trong Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng đã tạo cho em cơ hội được thực tập và nghiên cứu tại phòng Huy động vốn tại chi nhánh.

Em xin chân thành cảm ơn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1. Một số vấn đề lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	8
1.1. Tổng quan về hoạt động của ngân hàng thương mại.....	8
1.1.1 Huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	8
1.1.2 Sử dụng vốn của NHTM.....	10
1.1.3 Các hoạt động dịch vụ của NHTM	12
1.2. Một số vấn đề về huy động vốn của NHTM	14
1.2.1. Vai trò của huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM ..	14
1.2.2. Cơ cấu huy động vốn của NHTM	15
1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM	15
1.2.3.1.Nhận tiền gửi.....	15
1.2.3.2 Vay.....	18
1.2.3.3. Huy động khác.....	21
1.3. Hiệu quả huy động vốn của NHTM	22
1.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả huy động vốn tại các NHTM	22
1.3.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NHTM.....	23
1.3.2.1. Tăng trưởng về qui mô huy động	23
1.3.2.2. Cơ cấu huy động vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn.....	24
1.3.2.3. Chi phí huy động vốn	24
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM	25
1.3.3.1. Nhân tố chủ quan	25
1.3.3.2. Nhân tố khách quan	31
Chương 2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Hải Phòng.....	34
2.1. Khái quát hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Hải Phòng.....	34

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	34
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động	35
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng giai đoạn 2008 – 2011	37
2.1.4 Kết quả kinh doanh	45
2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP....	47
2.2.1 Tình hình chung về huy động vốn của NHTMCP NT HP trong giai đoạn 2008 – 2011	47
2.2.2 Thực trạng huy động vốn của NHTMCP NT HP	49
2.2.2.1 Qui mô huy động vốn	49
2.2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động.....	51
2.2.2.2.1. Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn.....	52
2.2.2.2.2. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền (Nội tệ và ngoại tệ).....	56
2.2.2.2.3. Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động vốn	58
2.2.2.2.4. Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn	60
2.2.2.3. Chi phí huy động vốn	64
2.2.2.4 Chính sách khách hàng	65
2.2.2.5 Sản phẩm dịch vụ huy động vốn.....	66
2.3. Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng	67
2.3.1. Kết quả đạt được	67
2.3.2. Tồn tại và nguyên nhân	68
2.3.2.1. Tồn tại	68
2.3.2.2. Nguyên nhân.....	69
Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP	73
3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương HP	73

<i>3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh</i>	73
<i>3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn</i>	75
3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Ngoại thương Hải Phòng	76
<i>3.2.1. Đa dạng hoá hình thức huy động vốn</i>	76
<i>3.2.2. Hoàn thiện chính sách lãi suất</i>	78
<i>3.2.3. Nâng cao chất lượng sử dụng vốn</i>	79
<i>3.2.4. Đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ</i>	80
3.3. Một số kiến nghị	81
<i>3.3.1. Kiến nghị với NHTMCP Ngoại thương Việt Nam</i>	81
<i>3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước</i>	82
<i>3.3.3. Kiến nghị với Chính Phủ và các Bộ, ngành</i>	83
KẾT LUẬN	84

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1: Mô hình tổ chức Ngân hàng TMCP Ngoại thương HP	31
Bảng 2.1: Tổng vốn huy động giai đoạn 2008 – 2011	33
Bảng 2.2: Thực trạng cho vay	34
Bảng 2.3: Bảng doanh số cho vay theo loại tiền.....	36
Bảng 2.4: Tình hình thanh toán quốc tế	38
Bảng 2.5: Kinh doanh thẻ.....	39
Bảng 2.6: Số liệu thu, chi tiền mặt từ năm 2008-2010	40
Bảng 2.7: Bảng kết quả kinh doanh	40
Bảng 2.8: Tổng vốn huy động từ năm 2008-2011	45
Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn huy động của NHTMCP NT HP từ 2008-2011	46
Bảng 2.10: Cơ cấu vốn tiền gửi theo kỳ hạn.....	47
Bảng 2.11: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền.....	52
Bảng 2.12: Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động	54
Bảng 2.13: Mối quan hệ giữa tổng vốn huy động và tổng dư nợ	56
Bảng 2.14: Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn	57
Bảng 2.15: Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn.....	57
Bảng 2.16: Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi	60
Biểu đồ 2.1. Tổng vốn huy động giai đoạn 2008 – 2011	33
Biểu đồ 2.2: Kinh doanh thẻ	39
Biểu đồ 2.3: Tốc độ tăng trưởng vốn theo kỳ hạn của NHTMCP NT HP	51
Biểu đồ 2.4: Cơ cấu vốn tiền gửi theo hình thức huy động	55