

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 : Hoàng Thị Nhung

Giảng viên hướng dẫn : Th.S 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 HOẠT ĐỘNG
HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN DẦU KHÍ TOÀN CẦU
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Sinh viên : Hoàng Thị Nhung

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 : Hoàng Thị Nhung

Mã SV: 120386

Lớp: QT1203T

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - 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
 - Hệ thống hoá cơ sở lý luận 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 Dầu khí Toàn cầu - Chi nhánh Hải Phòng.
 - Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - 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 Dầu khí Toàn cầu - Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm 2009 - 2010 - 2011.
 - Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - Chi nhánh Hải Phòng.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - 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 sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - 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. NGUYỄN Trần Hữu Nghị

PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

Lời mở đầu	1
CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	13
1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại.....	13
1.1.1 Khái niệm, vai trò và chức năng của Ngân hàng thương mại:.....	13
1.1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại:.....	13
1.1.1.2 Vai trò của ngân hàng thương mại:.....	13
1.1.1.3 Chức năng của Ngân hàng thương mại.....	15
1.1.2 Các nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại.....	17
1.1.2.1 Nghiệp vụ tài sản nợ và vốn tự có của Ngân hàng thương mại.....	17
1.1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có:.....	19
1.1.2.3. Nghiệp vụ khác.....	20
1.2 Vốn trong kinh doanh của ngân hàng.....	21
1.2.1 Khái niệm về vốn.....	21
1.2.2 Vai trò của vốn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại.....	21
1.2.3 Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng thương mại.....	23
1.2.3.1 Vốn tự có.....	23
1.2.3.2 Vốn huy động.....	24
1.2.3.3 Vốn đi vay.....	24
1.2.3.4 Vốn khác.....	25
1.3 Huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	25
1.3.1 Cơ cấu huy động vốn.....	25
1.3.1.1 Cơ cấu theo thời gian.....	25
1.3.1.2 Cơ cấu theo kỳ hạn.....	25
1.3.1.3 Cơ cấu theo đồng tiền huy động.....	26
1.3.2 Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	26
1.3.2.1 Tiền gửi.....	26

1.3.2.2 Huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá	27
1.3.2.3 Huy động vốn qua đi vay	28
1.3.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động.....	28
1.3.3.1 Nhân tố khách quan.....	28
1.3.3.2 Nhân tố chủ quan	31
1.3.4 Cách xác định nguồn vốn huy động.....	33
1.3.4.1 Xác định chi phí nguồn tiền	33
1.3.4.2 Xác định kỳ hạn nguồn tiền.....	34
1.4 Hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	34
1.4.1 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả huy động vốn tại các NHTM	34
1.4.1.1 Đối với ngân hàng	34
1.4.1.2 Đối với khách hàng	35
1.4.1.3 Đối với xã hội.....	35
1.4.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NHTM	35
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP DẦU KHÍ TOÀN CẦU – CN HẢI PHÒNG.....	37
2.1 Khái quát về Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	37
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	37
2.1.1.1 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu.....	37
2.1.1.2 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu - Chi nhánh Hải Phòng.....	37
2.1.2 Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban	38
2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức.....	38
2.1.2.2 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban	38
2.1.3 Kết quả hoạt động của ngân hàng trong ba năm 2009, 2010, 2011	40
2.1.3.1 Hoạt động huy động vốn	40
2.1.3.2 Hoạt động tín dụng	42
2.2. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	44

2.2.1 Quy mô huy động vốn.....	44
2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động	46
2.2.3 Sự phù hợp giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn	51
2.2.4 Chi phí huy động vốn.....	54
2.3 Đánh giá chung về công tác huy động vốn tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – CN Hải Phòng.....	55
2.3.1. Những thành quả đạt được	56
2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân	57
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP DẦU KHÍ TOÀN CẦU – CN HẢI PHÒNG.....	59
3.1 Định hướng phát triển của ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	59
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	60
3.2.1 Duy trì và phát triển hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng	61
3.2.2 Nâng cao hiệu quả hoạt động sử dụng vốn	62
3.3 Một số kiến nghị.....	66
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu.....	66
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	67
3.3.3 Kiến nghị với Nhà nước Việt Nam	68
KẾT LUẬN	71

Danh mục các từ viết tắt

Ký hiệu	Diễn giải
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTƯ	Ngân hàng Trung ương
TMCP	Thương mại cổ phần
GPB – Hải Phòng	Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng
GPB	Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu khí Toàn cầu
CNH - HĐH	Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa
CBNV	Cán bộ nhân viên

Danh mục các bảng biểu

Bảng 1: Kết quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.	30
Bảng 2: Kết quả cho vay tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng	31
Bảng 3: Doanh số cho vay theo loại tiền tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	32
Bảng 4: Tổng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.....	33
Bảng 5: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng	35
Bảng 5.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng	39
Bảng 6: Mối quan hệ giữa tổng huy động và tổng dư nợ	41
Bảng 7: Huy động vốn và cho vay vốn ngắn hạn.....	42
Bảng 8: Huy động vốn và cho vay trung dài hạn	42
Bảng 9: Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi	43

Lời mở đầu

Với bất kỳ doanh nghiệp nào, vốn là một trong các yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Đối với Ngân hàng thương mại – tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng và cho vay từ số tiền huy động được, đồng thời làm các dịch vụ Ngân hàng thì vai trò của nguồn vốn càng trở lên quan trọng. Quy mô, cơ cấu và các đặc tính của nguồn vốn quyết định hầu hết các hoạt động của một ngân hàng thương mại bao gồm quy mô, cơ cấu, thời hạn tài sản và khả năng cung ứng dịch vụ, từ đó quyết định khả năng sinh lời và sự an toàn của mỗi Ngân hàng.

Nhận thức được vai trò to lớn của vốn trên thị trường kinh tế nói chung, và đặc biệt với Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu khí Toàn cầu nói riêng, vốn là cơ sở quyết định đến các hoạt động kinh doanh, đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Do đó, ngân hàng đã có chủ trương nâng cao hiệu quả huy động vốn đồng thời đảm bảo tính ổn định. Thực tập tại chi nhánh của ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu tại Hải Phòng và đánh giá được vai trò to lớn của vốn, và nhận thấy tình trạng hoạt động huy động vốn còn sự bất cập, việc huy động vốn bị thừa và cần đưa ra giải pháp phù hợp để hoạt động huy động vốn có hiệu quả hơn, nên em chọn đề tài khóa luận là: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng”**. Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được bố cục thành ba chương:

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

Chương 2: Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm, vai trò và chức năng của Ngân hàng thương mại:

1.1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại:

Ngân hàng thương mại (NHTM) là một định chế tài chính mà hoạt động thường xuyên và chủ yếu là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán.

1.1.1.2 Vai trò của ngân hàng thương mại:

+ NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp cá nhân, tổ chức kinh tế muốn sản xuất, kinh doanh thì cần phải có vốn để đầu tư mua sắm tư liệu sản xuất, phương tiện để sản xuất kinh doanh... mà nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, cá nhân... luôn luôn lớn hơn vốn tự có, do đó cần phải tìm đến những nguồn vốn từ bên ngoài. Mặt khác lại có một lượng vốn nhàn rỗi do quá trình tiết kiệm, tích lũy của cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức khác... NHTM là chủ thể đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi đó và sử dụng nguồn vốn huy động được cấp vốn cho nền kinh tế thông qua hoạt động tín dụng. NHTM trở thành chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế, nhờ có hoạt động ngân hàng và đặc biệt là hoạt động tín dụng các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

+ NHTM là cầu nối doanh nghiệp và thị trường.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế như: quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường về mọi phương diện không chỉ: giá cả, khối lượng, chất lượng mà còn đòi hỏi thoả mãn trên phương diện thời gian, địa điểm. Để có thể đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường doanh nghiệp không những cần nâng cao

chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ cấu kinh tế, chế độ hạch toán kinh tế mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, đưa công nghệ mới vào sản xuất, tìm tòi và sử dụng nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp. Những hoạt động này đòi hỏi phải có một lượng vốn đầu tư lớn, nhiều khi vượt quá khả năng của doanh nghiệp. Do đó để giải quyết khó khăn này doanh nghiệp đến ngân hàng để xin vay vốn để thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động cấp tín dụng cho doanh nghiệp ngân hàng là cầu nối doanh nghiệp với thị trường. Nguồn vốn tín dụng của ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao chất lượng về mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu của thị trường và từ đó tạo cho doanh nghiệp chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

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

Hệ thống NHTM hoạt động có hiệu quả sẽ thực sự là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Thông qua hoạt động thanh toán giữa các ngân hàng trong hệ thống NHTM đã góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng cho lưu thông. Thông qua việc cấp tín dụng cho nền kinh tế NHTM đã thực hiện việc dẫn dắt các nguồn tiền, tập hợp và phân phối vốn trên thị trường, điều khiển chúng một cách hiệu quả và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô. Cùng với các cơ quan khác, ngân hàng luôn được sử dụng như một công cụ quan trọng để Nhà nước điều chỉnh sự phát triển của nền kinh tế.

Khi Nhà nước muốn phát triển một ngành hay một vùng kinh tế nào đó thì cùng với việc sử dụng các công cụ khác để khuyến khích thì các NHTM luôn được sử dụng bằng cách NHNN yêu cầu các NHTM thực hiện chính sách ưu đãi trong đầu tư, sử dụng vốn như: giảm lãi suất, kéo dài thời hạn vay, giảm điều kiện vay vốn hoặc qua hệ thống NHTM Nhà nước cấp vốn ưu đãi cho các lĩnh vực nhất định. Khi nền kinh tế tăng trưởng quá mức Nhà nước thông qua NHNN thực hiện chính sách tiền tệ như: tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc để giảm khả năng tạo tiền từ đó giảm khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế để nền kinh tế phát triển ổn định vững chắc.

Việc điều tiết vĩ mô nền kinh tế thông qua hệ thống NHTM thường đạt hiệu quả trong thời gian ngắn nên thường được Nhà nước sử dụng.

+ NHTM là cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế.

Trong nền kinh tế thị trường, khi các mối quan hệ hàng hoá, tiền tệ ngày càng được mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế ở các quốc gia luôn gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là một bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy nền tài chính của mỗi quốc gia cũng phải hoà nhập với nền tài chính quốc tế và NHTM với các hoạt động của mình đã đóng góp vai trò vô cùng quan trọng trong sự hoà nhập này. Với các nghiệp vụ như thanh toán, nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ khác, NHTM tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động ngoại thương phát triển. Thông qua hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại hối quan hệ tín dụng với các NHTM nước ngoài, NHTM đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

NHTM ra đời và ngày càng phát triển dựa trên cơ sở nền sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển và nền kinh tế càng phát triển càng cần đến sự hoạt động của NHTM. Với vai trò quan trọng của mình, NHTM trở thành một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế quốc dân.

1.1.1.3 Chức năng của Ngân hàng thương mại

+ Chức năng trung gian tài chính

Đây là chức năng quan trọng nhất của NHTM. NHTM nhận tiền gửi và cho vay chính là thực hiện việc chuyển tiền tiết kiệm thành tiền đầu tư.

Những chủ thể dư thừa vốn cũng có thể trực tiếp đầu tư bằng cách mua các công cụ tài chính sơ cấp như: cổ phiếu, trái phiếu của doanh nghiệp hoặc Chính phủ thông qua thị trường tài chính. Nhưng thị trường tài chính trực tiếp đôi khi không đem lại hiệu quả cao nhất cho người đầu tư vì: khó tìm kiếm thông tin, chi phí tìm kiếm thông tin lớn, chất lượng thông tin không cao, chi phí giao dịch lớn và phải có sự trùng khớp về nhu cầu giữa người thừa vốn và người thiếu vốn về số lượng, thời hạn... Chính vì thế NHTM với tư cách là một trung gian tài chính đứng ra nhận tiền gửi tiết kiệm và cung cấp vốn cho nền kinh tế với số lượng và thời hạn

phong phú và đa dạng đáp ứng mọi nhu cầu về vốn của khách hàng có đủ điều kiện vay vốn. Với mạng lưới giao dịch rộng khắp, các dịch vụ đa dạng, cung cấp thông tin nhiều chiều, hoạt động ngày càng phong phú chuyên môn hoá vào từng lĩnh vực NHTM đã thực sự giải quyết được những hạn chế của thị trường tài chính trực tiếp, góp phần nâng cao hiệu quả luân chuyển vốn trong nền kinh tế thị trường.

+ Chức năng tạo tiền

Chức năng tạo tiền là chức năng cực kỳ quan trọng của NHTM. Chức năng này được thể hiện trong quá trình NHTM cấp tín dụng cho nền kinh tế và hoạt động đầu tư của NHTM, trong mối quan hệ với NHTU đặc biệt trong quá trình thực hiện chính sách tiền tệ mà mục tiêu của chính sách tiền tệ là ổn định giá trị đồng tiền. Từ một lượng tiền cơ sở do NHTU phát hành qua hệ thống NHTM sẽ được tăng lên gấp bội khi NHTM cấp tín dụng cho nền kinh tế.

NHTM có thể điều tiết khối lượng tiền cung ứng bằng cách thay đổi lượng tiền tỷ lệ dự trữ bắt buộc để tăng hoặc giảm khả năng tạo tiền của NHTM từ đó ảnh hưởng đến khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế do đó đạt được hiệu quả mà mục tiêu chính sách tiền tệ đặt ra.

+ Chức năng cung cấp và quản lý các phương tiện thanh toán

Thông qua chức năng làm trung gian tài chính NHTM làm tăng lượng tiền trong lưu thông và cung cấp cho những người đầu tư những chứng khoán có tính lỏng cao hơn và có rủi ro thấp hơn do đó sẽ an toàn hơn khi nhà đầu tư nắm giữ những chứng khoán sơ cấp do doanh nghiệp, công ty phát hành.

Các NHTM còn cung cấp một danh mục phương tiện thanh toán rất đa dạng và phong phú: séc chuyển tiền, séc chuyển khoản, thẻ tín dụng... sự xuất hiện của các phương tiện thanh toán này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dễ dàng giao dịch thương mại, mua bán hàng hoá an toàn nhanh chóng, chi phí thấp.

+ NHTM cung cấp các dịch vụ tài chính

Ngoài các dịch vụ truyền thống là huy động và cho vay, NHTM ngày nay còn cung cấp một danh mục dịch vụ khá đa dạng và phong phú: dịch vụ thanh toán, dịch vụ môi giới, bảo lãnh tư vấn bảo hiểm...

Cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, các loại dịch vụ ngân hàng cũng phát triển và mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng. Chưa bao giờ các dịch vụ tài chính ngân hàng lại phát triển như bây giờ, tỷ trọng thu nhập từ thu phí dịch vụ ở các ngân hàng hiện đại có thể chiếm tới 40-50% tổng thu nhập của ngân hàng. Đồng thời việc phát triển các dịch vụ này cũng làm tăng hiệu quả sử dụng vốn, tăng chu chuyển vốn trong nền kinh tế, làm giảm lượng tiền mặt trong lưu thông do đó tiết kiệm được chi phí in ấn kiểm đếm tiền.

Ngày nay trong điều kiện cạnh tranh rất khốc liệt giữa các ngân hàng việc đưa ra các dịch vụ mới làm tăng tiện ích cho khách hàng là một yếu tố để cạnh tranh. Chính vì vậy mà các ngân hàng ngày nay rất tích cực đầu tư trang bị cơ sở vật chất, áp dụng công nghệ tin học, khoa học kỹ thuật vào hoạt động của mình. Nếu các NHTM có thể đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng về dịch vụ, tạo được uy tín với khách hàng thì đây cũng là một biện pháp, yếu tố để tăng khả năng huy động vốn.

1.1.2 Các nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1 Nghiệp vụ tài sản nợ và vốn tự có của Ngân hàng thương mại

Đây là nghiệp vụ phản ánh quá trình tạo vốn của NHTM mà cụ thể là hình thành nên nguồn vốn của NHTM. Nguồn vốn của NHTM bao gồm:

a) Vốn tự có:

Vốn tự có là vốn riêng có của NHTM. Vốn này tuy chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng vốn của NHTM song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi thành lập một ngân hàng. Mặt khác, với chức năng bảo vệ, vốn tự có được coi như là tài sản đảm bảo gây lòng tin đối với khách hàng, duy trì khả năng thanh toán trong trường hợp ngân hàng gặp thua lỗ. Vốn tự có cũng là căn cứ để tính toán các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng.

Trong thực tế, vốn tự có không ngừng được tăng lên từ kết quả hoạt động kinh doanh của bản thân ngân hàng mang lại. Bộ phận vốn này đóng góp một phần đáng kể vào vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM, đồng thời góp phần vào nâng cao vị thế của NHTM trên thương trường.

Như vậy, vốn tự có là nguồn vốn ổn định, ngân hàng sử dụng một cách chủ động. Do đó vấn đề đặt ra là ngân hàng phải bảo toàn và không ngừng tăng vốn tự có của mình theo yêu cầu của sự phát triển hoạt động kinh doanh theo đúng chính sách, chế độ. Đồng thời phải sử dụng vào các mục đích đã định.

b) Nghiệp vụ huy động vốn:

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh.

Vốn huy động là công cụ chính đối với các hoạt động kinh doanh của các NHTM. Nó là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng và giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mặc dù bị giới hạn về mức huy động vốn, song nếu các NHTM sử dụng tốt nguồn vốn này thì không những nguồn lợi của ngân hàng được tăng lên mà còn tạo cho ngân hàng uy tín ngày càng cao. Qua đó ngân hàng có thể mở rộng được vốn và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nguồn vốn huy động của ngân hàng bao gồm: tiền gửi doanh nghiệp, tiền gửi dân cư, phát hành giấy tờ có giá.

c) Nghiệp vụ vốn đi vay:

Đối với nghiệp vụ này các NHTM tiến hành tạo vốn cho mình bằng cách vay của các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ và NHTƯ dưới hình thức tái chiết khấu hay vay có bảo đảm, nhằm tạo sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân NHTM khi mà họ không tự cân đối được trên cơ sở khai thác tại chỗ. Thực tế cho thấy, chi phí của vốn đi vay thường cao hơn chi phí của vốn huy động tại chỗ. Tuy nhiên, tính chủ động của vốn đi vay lại cao hơn vốn huy động tại chỗ.

d) Nghiệp vụ tạo vốn khác:

Trong quá trình là trung gian thanh toán, các NHTM cũng tạo được một khoản gọi là vốn trong thanh toán: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong toả do ngân hàng chấp nhận các hối phiếu thương mại... các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng, nên tạm thời coi là tiền nhàn rỗi.

Thông qua nghiệp vụ đại lý, ngân hàng thu hút được một lượng vốn đáng kể trong quá trình thu hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho các tổ chức tín dụng khác, nhận và chuyển vốn cho khách hàng hay một dự án đầu tư... do đó ngân hàng có thể sử dụng tạm thời những tài khoản đó vào kinh doanh.

Để mở rộng nghiệp vụ này các NHTM cần chú trọng đến phát triển các dịch vụ và không ngừng nâng cao uy tín của mình trên thương trường.

1.1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có:

Là nghiệp vụ phản ánh quá trình sử dụng vốn vào các mục đích nhằm đảm bảo an toàn cũng như tìm kiếm lợi nhuận của các NHTM. Nội dung nguồn vốn này gồm:

a) Nghiệp vụ ngân quỹ

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản về dự trữ của ngân hàng nhằm đảm bảo an toàn trong thanh toán và thực hiện qui định về dự trữ bắt buộc do NHTU đề ra. Vì một trong những chức năng của NHTM là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả. Khoản dự trữ này do NHNN quy định theo một tỷ lệ nhất định trên tổng tiền gửi. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc này thay đổi theo từng thời kỳ nhằm thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia.

Những khoản này gồm: tiền mặt tại quỹ, tiền gửi tại NHNN (dự trữ bắt buộc và tiền gửi đảm bảo khả năng thanh toán), các chứng khoán có tính thanh khoản cao.

b) Nghiệp vụ cho vay

Là nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu và tạo khả năng sinh lời cao cho ngân hàng. Trong tổng tài sản có thì nghiệp vụ này chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Nghiệp vụ cho vay bao gồm các khoản sinh lời thông qua cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn:

- Cho vay ngắn hạn: là hình thức cho vay nhằm giải quyết thiếu hụt vốn tạm thời trong kinh doanh của khách hàng. Cho vay ngắn hạn chủ yếu đầu tư vào tài sản lưu động. Ở Việt Nam hiện nay thường cho vay ngắn hạn theo hai phương thức:

+ Cho vay theo hạn mức: áp dụng cho những khách hàng vay trả thường xuyên có vòng quay vốn nhanh.

+ Cho vay từng lần: áp dụng cho những khách hàng vay trả thường xuyên và có vòng quay vốn chậm.

- Cho vay trung - dài hạn: là hình thức cho vay mà tiền vay được cấu tạo vào tài sản cố định. Đây là loại cho vay có thể nhận trực tiếp bằng tiền hoặc cho vay thông qua tài sản - nghiệp vụ cho thuê tài chính.

Hoạt động cho vay mang lại lợi nhuận cơ bản cho ngân hàng, nhưng đồng thời nó cũng mang lại rủi ro rất cao cho nên ngân hàng luôn xem xét kỹ lưỡng tới từng món vay và từng đối tượng khách hàng vay để chỉ đảm bảo an toàn cho các khoản vay.

c) Nghiệp vụ đầu tư tài chính

Các NHTM thực hiện quá trình đầu tư bằng vốn của mình thông qua các hoạt động hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường... Với mục đích kiếm lời, phân tán rủi ro qua việc đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh.

d) Nghiệp vụ tài sản có khác

Bằng các hoạt động khác trên thị trường như: uỷ thác, đại lý, kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm, thực hiện các dịch vụ tư vấn, ngân quỹ... và các dịch vụ khác liên quan đến hoạt động ngân hàng như dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê kết, cầm đồ và nhiều dịch vụ khác theo qui định của NHNN Việt Nam giúp cho ngân hàng thu được những khoản lợi đáng kể.

1.1.2.3. Nghiệp vụ khác

a) Nghiệp vụ trung gian

Là nghiệp vụ của ngân hàng thực hiện các dịch vụ cho khách hàng thông qua đó nhận được các khoản thu dưới hình thức hoa hồng. Nền kinh tế càng phát triển thì dịch vụ này càng mở rộng. Gồm có:

- Ngân hàng tiến hành chuyển tiền cho khách hàng, thanh toán hộ khách hàng về các khoản tiền mua bán dịch vụ thông qua việc thu hộ, chi hộ khách hàng bằng hình thức séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, thư tín dụng...

- Ngân hàng đóng vai trò làm trung gian trong việc mua bán hộ cho khách hàng.

- Ngân hàng làm đại lý phát hành và bán chứng khoán cho công ty.

b) Nghiệp vụ ngoại bảng

Là những khoản dùng để phản ánh những tài sản tạm thời để ở ngân hàng nhưng không thuộc quyền sở hữu của ngân hàng. Ngoài ra, các khoản này còn phản ánh một số chỉ tiêu kinh tế đã được phản ánh ở các tài khoản trong bảng cân đối kế toán những đơn vị cần theo dõi để phục vụ yêu cầu quản lý nợ khó đòi đã xử lý, chi tiết ngoại tệ...

Về nguyên tắc, các tài khoản thuộc loại này đều ghi “đơn” tức là chỉ ghi vào bên nợ hoặc bên có của tài khoản mà không ghi quan hệ đối ứng hoặc giá qui định trong biên bản giao nhận, trong hoá đơn, chứng từ. Tài sản nhận giữ hộ, tài sản gán nợ, xiết nợ chờ xử lý...

Những tài sản phản ánh trên các tài khoản này đều phải được tiến hành kiểm kê, bảo quản như với tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp

1.2 Vốn trong kinh doanh của ngân hàng**1.2.1 Khái niệm về vốn**

Vốn của các NHTM là toàn bộ các giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động và tạo lập để đầu tư cho vay và đáp ứng các nhu cầu khác trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Thực chất nguồn vốn của các NHTM là một bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối, tiêu dùng mà khách hàng gửi vào ngân hàng với các mục đích khác nhau. Nói cách khác khách hàng chuyển quyền sử dụng tiền tệ cho ngân hàng và ngân hàng trả cho khách hàng một khoản lãi và ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung và phân phối vốn làm tăng nhanh quá trình luân chuyển vốn trong nền kinh tế, phục vụ và kích thích mọi hoạt động kinh tế phát triển đồng thời chính các hoạt động đó lại quyết định đến sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.2.2 Vai trò của vốn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại**a) Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh**

Trong nền kinh tế thị trường bất kỳ doanh nghiệp nào muốn sản xuất kinh doanh cũng cần có vốn, vốn quyết định đến khả năng kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với NHTM vốn là đối tượng kinh doanh chủ yếu, vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi

hoạt động kinh doanh. Nếu thiếu vốn NHTM không thể thực hiện các hoạt động kinh doanh. Vì thế những ngân hàng có vốn lớn sẽ có thế mạnh trong kinh doanh. Vốn là điểm xuất phát đầu tiên trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

b) Vốn quyết định quy mô của hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của NHTM

Ngoài vai trò là cơ sở để ngân hàng tổ chức các hoạt động kinh doanh, vốn còn quyết định đến việc mở rộng hoặc thu hẹp khối lượng tín dụng và các hoạt động khác của NHTM.

Vốn tự có của ngân hàng ngoài việc sử dụng để mua sắm tài sản cố định, trang thiết bị, góp vốn liên doanh... Vốn tự có của ngân hàng là căn cứ để giới hạn các hoạt động kinh doanh tiền tệ bao gồm cả hoạt động tín dụng. Việc quy định tỷ lệ cho vay, tỷ lệ huy động vốn trên vốn tự có của như thể hiện vai trò quản lý, điều tiết thị trường của Nhà nước, để đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng và đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của người gửi tiền.

Những quy định về mức cho vay, mức huy động trên vốn tự có như sau:

- Mức cho vay một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có.
- Mức vốn huy động không được vượt quá 20 lần vốn tự có.
- Mua cổ phần hoặc góp vốn liên doanh không được vượt quá 50% vốn tự có.

Qua những quy định của NHNN đối với NHTM ta thấy vốn tự có quyết định đến khả năng cấp tín dụng, huy động vốn của NHTM vì thế những NHTM có vốn tự có lớn thì quy mô tín dụng càng lớn và ngược lại. Không những vốn tự có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh mà vốn huy động cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng và hoạt động khác. Vốn tự có rất quan trọng nhưng chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng nguồn vốn, vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất và là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng tiến hành các hoạt động kinh doanh do đó ngân hàng nào có nguồn vốn huy động càng lớn thì khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế và các hoạt động khác càng được mở rộng.

c) **Vốn quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng trên thị trường**

Một NHTM có thể thu hút được đông đảo khách hàng đến gửi tiền và sử dụng các dịch vụ của ngân hàng đó khi ngân hàng đó có uy tín trên thị trường. Uy tín của ngân hàng trước hết thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán cho khách hàng khi họ yêu cầu. Khả năng thanh toán của ngân hàng thông thường tỷ lệ thuận với khối lượng vốn mà ngân hàng đó có. Nếu có lớn vốn năng lực thanh toán của ngân hàng được nâng cao, do đó uy tín của ngân hàng được nâng cao từ đó sẽ thu hút được nhiều khách hàng và nâng cao được vị thế của ngân hàng trên thị trường.

d) **Vốn là một trong những yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng.**

Với mỗi ngân hàng quy mô, trình độ công nghệ hiện đại là tiền đề để thu hút vốn. Đồng thời khả năng về vốn lớn là cơ sở để ngân hàng mở rộng khối lượng tín dụng và có thể quyết định cả mức lãi suất cho vay. Do đó có tiềm lực về vốn lớn ngân hàng có thể giảm mức lãi suất cho vay từ đó tạo cho ngân hàng ưu thế trong cạnh tranh, và giúp ngân hàng có tiềm lực trong việc mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết, cho thuê, mua bán nợ, kinh doanh chứng khoán...

Kết luận: vốn có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng. Do đó ngân hàng phải luôn chú trọng đến việc phát triển nguồn vốn một cách ổn định cả về vốn huy động và vốn tự có.

1.2.3 Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng thương mại

1.2.3.1 Vốn tự có

Vốn tự có là giá trị thực có của vốn điều lệ và các quỹ dự trữ và một số tài sản nợ khác của ngân hàng theo quy định của NHNN. Vốn tự có chiếm tỷ trọng rất nhỏ nhưng có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động của NHTM.

Vốn tự có gồm:

- **Vốn điều lệ:** là số vốn do pháp luật quy định khi ngân hàng mới thành lập và đi vào hoạt động.
- **Quỹ dự trữ bổ xung vốn điều lệ:** được trích lập hàng năm theo tỷ lệ 5% lợi nhuận sau thuế và không được vượt quá vốn điều lệ.

- Quỹ dự phòng tài chính: được trích lập hàng năm theo tỷ lệ 10% lợi nhuận sau thuế nhưng không được vượt quá 25% vốn điều lệ.

- Tài sản nợ khác:

+ Lợi nhuận chưa phân phối

+ Thu nhập lớn hơn chi phí

+ Hao mòn tài sản cố định...

1.2.3.2 Vốn huy động

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ do ngân hàng huy động được từ hai nguồn chủ yếu là:

- Tiền gửi của cá nhân và hộ gia đình.

- Tiền gửi của tổ chức kinh tế và doanh nghiệp.

Đây là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng sử dụng để kinh doanh của ngân hàng. Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM.

Để đảm bảo hoạt động có hiệu quả cao, ngân hàng phải huy động đủ vốn đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn làm sao để huy động được nguồn vốn phù hợp với chi phí thấp nhất, tỷ trọng các nguồn vốn phải hợp lý từ đó nâng cao được sức cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

1.2.3.3 Vốn đi vay

Vốn đi vay là nguồn vốn được hình thành do ngân hàng đi vay các tổ chức tín dụng khác hoặc như:

➤ Vay các tổ chức tín dụng khác: trong trường hợp vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu thanh khoản NHTM có thể đi vay các tổ chức tín dụng khác để đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Đây là nguồn vốn có tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn, NHTM chỉ sử dụng nguồn vốn này khi thực sự cần thiết vì nó có chi phí cao hơn vốn huy động rất nhiều.

➤ Vay NHTU: NHTU cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn, vay thanh toán, vay ngắn hạn bổ xung... NHTU có cho NHTM vay hay không phụ thuộc vào:

- Chính sách tiền tệ mà NHTU đang theo đuổi: nếu như muốn mở rộng mức cung tiền để thúc đẩy kinh tế phát triển thì NHTU sẽ đáp ứng nhu cầu vay của NHTM một cách dễ dàng và ngược lại.

- Hạn mức tín dụng của NHTM được NHTU cấp đã được sử dụng hết chưa: thông thường như cấp cho mỗi ngân hàng một hạn mức tín dụng và NHTM được phép vay trong hạn mức này.

Đây là nguồn vốn có chi phí rất cao do đó NHTM chỉ sử dụng khi thực sự cần thiết.

1.2.3.4 Vốn khác

Ngoài các nguồn vốn chủ yếu trên NHTM còn có các nguồn vốn khác cũng không kém phần quan trọng như: vốn trong thanh toán, nguồn vốn uỷ thác đầu tư... NHTM có thể sử dụng các nguồn vốn này để kinh doanh trong khoảng thời gian và điều kiện nhất định.

1.3 Huy động vốn của ngân hàng thương mại

1.3.1 Cơ cấu huy động vốn

Cơ cấu huy động vốn của NHTM bao gồm:

1.3.1.1 Cơ cấu theo thời gian

- * **Vốn ngắn hạn:** Là hình thức NHTM huy động vốn không kỳ hạn và có kỳ hạn với thời gian ngắn. Nguồn vốn này tối đa là một năm.
- * **Vốn trung hạn:** Có thời gian huy động từ một năm đến ba năm. Nguồn vốn này được các NHTM sử dụng để cho các doanh nghiệp vay trung hạn đối với các dự án đầu tư chiều sâu mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm mang lại hiệu quả kinh tế thiết thực cho bản thân doanh nghiệp.
- * **Vốn dài hạn:** Nguồn vốn này có thời gian huy động trên ba năm và được NHTM sử dụng vào nhiệm vụ đầu tư phát triển theo định hướng phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước như: đầu tư vào các dự án phục vụ quốc tế dân sinh, các dự án đổi mới thiết bị công nghệ, xây mới các nhà máy... Lãi suất mà NHTM phải trả cho chủ sở hữu nguồn vốn này thường rất cao.

1.3.1.2 Cơ cấu theo kỳ hạn

- * **Tiền gửi không kỳ hạn:** Là loại tiền gửi khách hàng gửi vào ngân hàng mà không có sự thoả thuận trước về thời gian rút tiền. Với loại tiền gửi này ngân hàng chỉ phải trả với một mức lãi suất thấp. Bởi vì tiền gửi loại này rất biến động, khách hàng có thể rút ra bất cứ lúc nào, do đó ngân hàng không chủ động sử dụng số vốn

này, ngân hàng phải dự trữ một số tiền đảm bảo để có thể thanh toán ngay khi khách hàng có nhu cầu.

* Tiền gửi có kỳ hạn: Là loại tiền gửi khách hàng gửi vào ngân hàng có sự thoả thuận trước về thời hạn rút tiền. Loại tiền gửi này tương đối ổn định vì ngân hàng xác định được thời gian rút tiền của khách hàng. Do đó ngân hàng có thể chủ động sử dụng số tiền gửi đó vào mục đích kinh doanh trong thời gian ký kết. Đối với loại tiền gửi này, ngân hàng có rất nhiều loại thời hạn từ 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng... mục đích là tạo cho khách hàng có được nhiều kỳ hạn gửi phù hợp với thời gian nhàn rỗi của khoản tiền mà họ có. Lãi suất tiền gửi có kỳ hạn cao hơn lãi suất tiền gửi không kỳ hạn.

1.3.1.3 Cơ cấu theo đồng tiền huy động

* Nội tệ: là loại tiền mà ngân hàng huy động được từ khách hàng bằng đồng nội tệ, hưởng lãi suất theo lãi suất nội tệ mà ngân hàng quy định.

* Ngoại tệ: là loại tiền mà ngân hàng huy động được từ khách hàng bằng đồng ngoại tệ, hưởng lãi suất theo lãi suất ngoại tệ mà ngân hàng quy định.

1.3.2 Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại

1.3.2.1 Tiền gửi

a) Tiền gửi của tổ chức kinh tế

- Tiền gửi không kỳ hạn: là khoản tiền mà khách hàng gửi vào ngân hàng nhưng khách hàng có thể rút ra bất cứ lúc nào và ngân hàng phải luôn đảm bảo yêu cầu này.

Mục đích của khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng là an toàn và hưởng các dịch vụ ngân hàng, tạo mối quan hệ với ngân hàng. Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức kinh tế trong tổng nguồn vốn của ngân hàng cao và nguồn vốn này có tính ổn định tương đối cao vì bao giờ các tổ chức kinh tế cũng duy trì ít nhất ở một số dư nhất định. Đối với nguồn vốn này ngân hàng chỉ phải trả lãi thấp nhưng chi phí phi lãi rất cao. Đó là chi phí mua và vận hành ATM, chi phí phục vụ...

- Tiền gửi có kỳ hạn : là khoản tiền khách hàng gửi vào ngân hàng mà có sự thoả thuận về thời hạn trong đó khách hàng không được rút trước hạn.

Đây là nguồn vốn mà khách hàng gửi vào ngân hàng với mục đích sinh lời là chủ yếu và ngân hàng phải trả lãi cao hơn tiền gửi không kỳ hạn. Đây là nguồn vốn có tính ổn định rất cao nhưng thường có thời hạn ngắn vì đây là những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và nguồn vốn này chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng.

b) Tiền gửi của cá nhân và hộ gia đình

- Tiền gửi không kỳ hạn

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với mục đích an toàn là chủ yếu và hưởng các dịch vụ của ngân hàng. Đối với nguồn vốn này chi phí trả lãi ngân hàng bỏ ra không đáng kể nhưng chi phí trả lãi rất cao. Ở các nước phát triển thì tỷ trọng nguồn vốn này rất cao nhưng các nước đang phát triển thì tỷ trọng này lại rất thấp do người dân chưa có thói quen sử dụng các dịch vụ của ngân hàng. Nguồn vốn từ tiền gửi không kỳ hạn của cá nhân, hộ gia đình có tính ổn định thấp do nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình không ổn định, khi cần khách hàng có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào do đó ngân hàng phải chuẩn bị sẵn một khoản tiền để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Tiền gửi có kỳ hạn

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với mục đích sinh lời là chủ yếu. Tiền gửi có kỳ hạn của cá nhân và hộ gia đình chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn huy động và là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng cho vay. Nguồn vốn này có tính ổn định cao nhất và ngân hàng phải trả lãi rất cao cho nguồn vốn này.

1.3.2.2 Huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá

Ngày nay trong hoạt động kinh doanh của các NHTM cạnh tranh là yếu tố không thể thiếu được. Các NHTM cạnh tranh nhau về lãi suất huy động đến lãi suất cho vay. Trong lĩnh vực huy động vốn các NHTM phải luôn luôn tìm các biện pháp để có thể huy động được đủ nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu sử dụng vốn của mình. Các NHTM không chỉ sử dụng các công cụ truyền thống để huy động vốn mà còn đưa ra các công cụ mới có hiệu quả hơn để huy động vốn một cách dễ dàng đáp ứng nhu cầu vốn của mình và kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng đã ra đời.

Kỳ phiếu và trái phiếu là giấy tờ có giá xác nhận khoản nợ của ngân hàng với người nắm giữ. Kỳ phiếu được phát hành thường xuyên và có kỳ hạn ngắn: 3, 6, 12 tháng. Trái phiếu thường có kỳ hạn lớn hơn 1 năm.

Việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu có ưu thế: giúp ngân hàng huy động được đúng số lượng vốn cần thiết và có thời hạn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng. Tuy nhiên chi phí của nguồn vốn này tương đối cao do ngân hàng phải trả lãi cao hơn các hình thức huy động truyền thống.

1.3.2.3 Huy động vốn qua đi vay

a) Vay tổ chức tín dụng khác

Trong quá trình hoạt động ngân hàng có thể vay tổ chức tín dụng khác thông qua thị trường tiền tệ liên ngân hàng. Chi phí của nguồn vốn này thường cao và thời gian sử dụng thường ngắn. Các ngân hàng cho nhau vay dưới các hình thức: vay qua đêm, vay kỳ hạn, hợp đồng gia hạn.

b) Vay NHTU

NHTU cho NHTM vay dưới hình thức chiết khấu giấy tờ có giá. Mục đích cho vay của NHTU với NHTM là: thực thi chính sách tiền tệ, đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng. Chi phí của nguồn vốn này cao hay thấp phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của NHTU: giả sử khi NHTU muốn tăng mức cung ứng tiền thì NHTU sẽ giảm mức lãi suất chiết khấu từ đó sẽ kích thích các NHTM vay NHTU nhiều hơn do đó tăng khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế thúc đẩy kinh tế phát triển và ngược lại.

1.3.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động

1.3.3.1 Nhân tố khách quan.

a) Môi trường chính trị - pháp luật

Kinh doanh ngân hàng là một trong những ngành chịu sự giám sát chặt chẽ của pháp luật và các cơ quan chức năng của Chính phủ. Hoạt động ngân hàng được điều chỉnh rất chặt chẽ bởi các quy định của pháp luật. Môi trường pháp lý đem lại cho ngân hàng hàng loạt các cơ hội và thách thức. Ví dụ như việc dỡ bỏ các hạn chế về huy động vốn tiền gửi nội tệ sẽ mở đường cho các ngân hàng nước ngoài phát triển các sản phẩm để huy động tiền gửi nội tệ và các sản phẩm về cho vay nội tệ.

Ngoài ra ngân hàng còn chịu sự điều chỉnh của rất nhiều bộ luật: luật dân sự, luật NHTU, các quy định của Chính phủ... do đó hoạt động huy động vốn của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng bởi chính sách pháp luật của Nhà nước, chính sách của NHTU như: chính sách tiền tệ, lãi suất, tài chính, tín dụng... sự thay đổi của những chính sách này sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn và chất lượng nguồn của NHTM.

b) Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng, nó ảnh hưởng đến khả năng thu nhập, chi tiêu, thanh toán và nhu cầu về vốn và gửi tiền của dân cư và ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động huy động của ngân hàng.

Sự thay đổi của các yếu tố: tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thu nhập bình quân đầu người thay đổi, chính sách đầu tư, tiết kiệm của Chính phủ... sẽ ảnh hưởng đến khả năng tiêu dùng và tiết kiệm của dân cư và từ đó ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn của NHTM. Ví dụ khi thu nhập bình quân đầu người tăng thì tiêu dùng và tiết kiệm tăng và người dân gửi tiền vào ngân hàng tăng và ngược lại.

c) Môi trường dân số

Môi trường dân số là yếu tố rất quan trọng bởi nó không chỉ tạo thành nhu cầu và kết cấu nhu cầu của dân cư về sản phẩm dịch vụ ngân hàng mà còn là căn cứ để hình thành hệ thống phân phối của ngân hàng. Đồng thời môi trường dân số là cơ sở để xây dựng và điều chỉnh hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Môi trường dân số ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động vốn của ngân hàng do đó ngân hàng phải nghiên cứu kỹ lưỡng môi trường kinh tế trước khi đưa ra chiến lược huy động vốn để có hể huy động được nguồn vốn phù hợp với nhu cầu của ngân hàng về chất lượng, số lượng và thời hạn....

d) Môi trường địa lý

Môi trường địa lý được xác định bởi quy định của quốc tế để hình thành Quốc gia và quy định từng Quốc gia trong việc hình thành các tỉnh, huyện, xã, thành phố, nông thôn... tùy từng khu vực địa lý mà ngân hàng quyết định đặt nhiều hay ít điểm huy động vốn và quyết định chiến lược huy động ở mỗi khu vực vì mỗi khu vực có số dân và các điều kiện khác nhau.

e) Môi trường công nghệ

Sự thay đổi về công nghệ có tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế và xã hội. Hoạt động ngân hàng là một trong những hoạt động chịu sự tác động mạnh mẽ của công nghệ, hoạt động ngân hàng là hoạt động không thể tách rời khỏi sự phát triển của công nghệ đặc biệt là công nghệ thông tin.

Công nghệ có ảnh hưởng lớn đến quá trình phát triển của ngân hàng, nó mang lại cho ngân hàng nhiều cơ hội nhưng cũng mang lại hàng loạt những thách thức mới. Công nghệ mới cho phép ngân hàng đổi mới quy trình nghiệp vụ, cách thức phân phối sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới... nhờ có công nghệ mà hoạt động huy động vốn được cải tiến, phát triển, rút ngắn thời gian giao dịch và thực hiện nghiệp vụ chính xác... giúp ngân hàng có khả năng thu hút được nhiều vốn, nhiều khách hàng và tăng thu nhập và uy tín của ngân hàng.

f) Môi trường văn hoá xã hội

Mỗi quốc gia đều có một nền văn hoá riêng, văn hoá chính là yếu tố tạo nên bản sắc của các dân tộc như: tập quán, thói quen, tâm lý... đối với ngân hàng hoạt động huy động vốn là hoạt động chịu nhiều ảnh hưởng của môi trường văn hoá. Cụ thể ở các nước phát triển người dân có thói quen gửi tiền vào ngân hàng để hưởng những tiện ích trong thanh toán, hưởng lãi và trong tiềm thức họ, ngân hàng là một phần không thể thiếu được, là một phần tất yếu của nền kinh tế. Do vậy ngân hàng gặp không mấy khó khăn trong việc huy động vốn nhân rỗi trong dân cư và tổ chức kinh tế. Ngược lại ở những nước đang phát triển như Việt Nam việc huy động vốn của ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn vì người dân Việt Nam hiện nay vẫn chưa quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mặt khác ngân hàng chưa thực sự tạo được lòng tin đối với người dân sau hàng loạt sự kiện đã xảy ra như: đổi tiền 1985-1986, tỷ lệ lạm phát 600-700% làm nhiều người dân mất trắng, sự sụp đổ của 7500 quỹ tín dụng nhân dân và hàng loạt sự kiện khác có liên quan đến ngân hàng làm cho các ngân hàng bị thiệt hại lớn. Ngân hàng chưa chú trọng đến công tác marketing, tiếp thị, quảng cáo... người dân còn thiếu hiểu biết về chủ trương chính sách của Nhà nước, hoạt động của ngân hàng vì vậy cho đến nay vẫn còn tình trạng có tiền

nhưng không muốn gửi ngân hàng vì không biết phải làm những thủ tục nào, người dân ngại mất thời gian do thủ tục rườm rà...

1.3.3.2 Nhân tố chủ quan

g) Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Ngân hàng phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh phù hợp. Trong chiến lược kinh doanh ngân hàng phải quyết định sẽ mở rộng hoặc thu hẹp quy mô huy động vốn, thay đổi tỷ trọng các nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, lãi suất huy động. Nếu chiến lược kinh doanh đúng đắn ngân hàng sẽ khai thác được nguồn vốn đáp ứng nhu cầu và đạt hiệu quả cao.

h) Chính sách lãi suất cạnh tranh

Chính sách lãi suất cạnh tranh bao gồm lãi suất cạnh tranh huy động và lãi suất cạnh tranh cho vay là một chính sách quan trọng của ngân hàng. Việc duy trì lãi suất cạnh tranh huy động là đặc biệt quan trọng khi lãi suất thị trường đang ở mức tương đối cao. Các NHTM không chỉ cạnh tranh giành vốn với nhau mà còn cạnh tranh với các tổ chức tiết kiệm và người phát hành các công cụ khác nhau trên thị trường vốn. Đặc biệt trong thời kỳ khan hiếm tiền tệ, dù cho sự khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy những người tiết kiệm và đầu tư chuyển vốn từ công cụ mà họ đang có sang tiết kiệm và đầu tư hoặc từ một tổ chức tiết kiệm này sang tổ chức tiết kiệm khác.

i) Chính sách khách hàng

Trong công tác khách hàng, ngân hàng thường chia khách hàng ra làm nhiều nhóm để có cách phục vụ phù hợp. Với những khách hàng lâu năm, giao dịch thường xuyên, có số dư tiền gửi lớn, gây được tín nhiệm với ngân hàng thì ngân hàng sẽ có chính sách phù hợp về thời hạn và lãi suất...

j) Các hình thức huy động vốn của ngân hàng

Đây cũng là một trong những yếu tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Hình thức huy động vốn của ngân hàng càng đa dạng, phong phú, linh hoạt bao nhiêu thì khả năng thu hút vốn từ nền kinh tế càng lớn bấy nhiêu. Điều này xuất phát từ sự khác nhau về nhu cầu và tâm lý của các tầng lớp

dân cư. Mức độ đa dạng của các hình thức huy động càng cao thì càng dễ dàng đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của dân cư và họ đều tìm thấy cho mình một hình thức gửi tiền phù hợp mà lại an toàn. Do vậy các NHTM thường cân nhắc rất kỹ trước khi đưa vào hình thức huy động mới.

k) Các dịch vụ do ngân hàng cung ứng

Một ngân hàng có dịch vụ tốt hiển nhiên sẽ có nhiều lợi thế hơn các ngân hàng khác. Trong điều kiện kinh tế thị trường các ngân hàng phải phấn đấu nâng cao chất lượng dịch vụ và đa dạng hoá các dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng thu nhập của ngân hàng. Khác với cạnh tranh về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không có giới hạn do vậy đây chính là điểm mạnh để các ngân hàng vươn lên trong cạnh tranh.

l) Chính sách phục vụ, quảng cáo

Trong điều kiện cạnh tranh mạnh mẽ như ngày nay khó có thể duy trì sự khác biệt về sản phẩm và giá cả nên chiến lược phục vụ và quảng cáo trở thành yếu tố vô cùng quan trọng để thu hút khách hàng. Thái độ phục vụ thân thiện, chu đáo là điều kiện để thu hút khách hàng, chiến lược quảng cáo phù hợp sẽ giúp ngân hàng có nhiều khách hàng mới. Do đó để có uy tín trên thị trường, giữ vững mối quan hệ với khách hàng truyền thống và thu hút thêm nhiều khách hàng mới, ngân hàng phải không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ, có chiến lược quảng cáo hợp lý để nhiều người biết đến ngân hàng và sản phẩm dịch vụ do ngân hàng cung ứng.

m) Mức độ thâm niên của một ngân hàng

Đối với các khách hàng khi cần giao dịch với một ngân hàng thì bao giờ họ cũng dành phần ưu ái đối với một ngân hàng có thâm niên hơn là một ngân hàng mới thành lập. Bởi vì, theo họ thì một ngân hàng thâm niên là một ngân hàng có uy tín, vững vàng trong nghiệp vụ, có nguồn vốn và có khả năng thanh toán cao. Do vậy, mức độ thâm niên về một khía cạnh nào đó cũng tạo ra được lòng tin đối với khách hàng.

n) Mạng lưới phục vụ cho việc huy động vốn

Mạng lưới huy động vốn của các ngân hàng thường biểu hiện qua việc tổ chức các quỹ tiết kiệm. Mạng lưới huy động không chỉ được mở rộng tạo điều kiện

thuận lợi cho người gửi tiền, mà cần được mở ra ở cả những nơi cách xa trung tâm kinh tế như nông thôn, vùng sâu, vùng xa để từ đó nâng cao được hiệu quả huy động vốn.

Trên đây là các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của các hệ thống ngân hàng thương mại. Với mỗi ngân hàng trong những giai đoạn khác nhau, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố trên đến hoạt động huy động vốn cũng khác nhau. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể mà các ngân hàng có thể xây dựng cho mình một chiến lược huy động thích hợp.

1.3.4 Cách xác định nguồn vốn huy động

Để công tác huy động vốn ngày càng có hiệu quả cao đòi hỏi lãnh đạo ngân hàng phải có chiến lược huy động vốn đúng đắn, có nghĩa là: lãi suất huy động hợp lý để kích thích khách hàng gửi tiền, đồng thời cũng phải xác định chính xác kỳ hạn của các nguồn tiền đó. Thực hiện tốt các yêu cầu trên nguồn vốn huy động sẽ được sử dụng có hiệu quả cao hơn, đem lại hiệu quả cao cho ngân hàng.

1.3.4.1 Xác định chi phí nguồn tiền

Chi phí nguồn tiền là khoản lãi phải trả cho nguồn tiền đó và chi phí được đo lường qua lãi suất gồm:

- Lãi suất danh nghĩa: đây là mức lãi suất người gửi tiền quan tâm nhất. Ví dụ lãi suất tiền gửi kỳ hạn 3 tháng là 0.35%/1 tháng thì lãi suất danh nghĩa là 0.35%

- Lãi suất thực tế: là mức lãi suất ngân hàng phải tính toán chính xác xem chi phí thực tế bỏ ra để có nguồn tiền đó, tránh tình trạng thua lỗ do chi phí huy động thực tế của nguồn tiền đó quá cao trong khi lãi suất cho vay không bù đắp được. Tuy nhiên chi phí thực còn phụ thuộc vào phương thức trả lãi: số lần trả lãi trong một kỳ, tỷ lệ dự trữ bắt buộc... số lần trả lãi trong một kỳ càng nhiều, tỷ lệ dự trữ bắt buộc càng cao thì chi phí thực tế càng lớn.

- Lãi suất bình quân: ngân hàng huy động rất nhiều nguồn tiền với các mức lãi suất, kỳ hạn khác nhau, quy mô khác nhau mà thực tế cho vay không phân biệt rạch ròi từ nguồn nào do đó ngân hàng phải tính toán lãi suất bình quân để làm cơ sở xác định lãi suất cho vay để đảm bảo lợi nhuận tổng thể cho ngân hàng.

1.3.4.2 Xác định kỳ hạn nguồn tiền

- Kỳ hạn danh nghĩa: giả sử khách hàng gửi tiền kỳ hạn 6 tháng thì kỳ hạn danh nghĩa là 6 tháng.

- Kỳ hạn ổn định của đồng tiền: kỳ hạn này xét với từng đồng tiền riêng biệt: thông qua biến động số dư của một loại tiền gửi nào đó qua các thời kỳ ngân hàng có thể xác định một mức số dư ổn định tương ứng với một thời kỳ nhất định. Việc xác định kỳ hạn ổn định là rất quan trọng vì ngân hàng sẽ xác định chính xác nhu cầu chi trả thực tế đồng thời ngân hàng có thể sử dụng một phần dư đó để cho vay với kỳ hạn dài hơn kỳ hạn của nguồn tiền mà vẫn đảm bảo khả năng thanh toán.

1.4 Hiệu quả huy động vốn của NHTM

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

1.4.1.1 Đối với ngân hàng

Về phía ngân hàng, để có thể tiến hành kinh doanh có hiệu quả, đa dạng các hình thức kinh doanh để nâng cao sức cạnh tranh và lợi nhuận ngân hàng cần có một lượng vốn lớn huy động từ các nguồn trong nước.

Vốn trong nước phần lớn nằm trong các hộ gia đình dưới dạng tiết kiệm dự phòng. Hơn nữa vốn của các tổ chức kinh tế xã hội không phải lúc nào cũng được sử dụng theo vụ mùa, theo chu kỳ kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Do đó lượng vốn nhàn rỗi trong khu vực này cũng rất là lớn. Nhiệm vụ to lớn của mỗi ngân hàng là phải tập trung và thu hút các nguồn vốn lớn này để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình kinh tế xã hội biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội.

Để đạt được điều đó thì ngân hàng phải có công tác huy động vốn phù hợp và có hiệu quả. Hiệu quả của công tác huy động vốn trong ngân hàng phải được đánh giá qua các khía cạnh sau đây:

Vốn huy động phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng. Vốn huy động của ngân hàng phải có sự tăng trưởng, ổn định về số lượng để có thể thoả mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng. Tuy nhiên vốn huy động phải được ổn định về mặt thời

gian. Nếu ngân hàng huy động được một lượng vốn lớn mà không ổn định về mặt thời gian, thường xuyên có một dòng tiền lớn có khả năng bị rút ra thì lượng vốn dành cho vay, cho đầu tư sẽ không lớn. Như vậy hiệu quả sử dụng sẽ không cao và ngân hàng phải thường xuyên đối đầu với vốn để thanh khoản. Nhưng nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn ổn định thì ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần lớn vốn đó vào các hoạt động có thu nhập cao. Nhưng nói như vậy không có nghĩa là nếu ngân hàng thấy có nguồn vốn ổn định thì sẽ huy động hết ngay hay ngược lại, mà việc huy động vốn của ngân hàng phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của ngân hàng về vốn. Nếu huy động được ít thì ngân hàng sẽ không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Không đa dạng hoá được các hoạt động kinh doanh, không mở rộng cạnh tranh được và sẽ bị mất hết khách hàng. Còn nếu huy động nhiều mà không sử dụng hết thì vốn sẽ bị “đóng băng” khiến lợi nhuận sẽ bị giảm sút, do vẫn phải trả lãi và các chi phí kèm theo như chi bảo quản, kế toán, kho quỹ... mà không có khoản nào bù đắp lại.

1.4.1.2 Đối với khách hàng

Khi huy động vốn có hiệu quả, kết hợp với sử dụng vốn có hiệu quả, sẽ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, đảm bảo sự tồn tại của ngân hàng, như vậy tạo được niềm tin cho khách hàng, hơn nữa sẽ thu hút được nguồn tiền từ khách hàng. Và hoạt động có hiệu quả, ngân hàng sẽ nâng cao cơ sở vật chất, chất lượng phục vụ với khách hàng, giúp khách hàng thoải mái và hài lòng khi đến giao dịch với ngân hàng.

1.4.1.3 Đối với xã hội

Để thực hiện được công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, cần một lượng vốn rất lớn làm tiền đề vật chất, vốn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, kết cấu hạ tầng, vốn để sản xuất kinh doanh.

Nói tóm lại, huy động vốn có hiệu quả là huy động vốn ổn định, vừa đủ đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng.

1.4.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NTHM

Hiệu quả huy động vốn được đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau tùy theo mục đích nghiên cứu. Vì vậy các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn cũng có

hiều loại khác nhau. Bài viết này chỉ xin đánh giá hiệu quả huy động vốn dưới góc độ một nhà ngân hàng. Để đánh giá hiệu quả huy động vốn dựa trên các tiêu chí sau:

➤ Tỷ trọng các loại tiền gửi: tỷ trọng tiền gửi của ngân hàng có cân bằng hay không giữa các nguồn tiền từ đi vay, huy động từ tổ chức tín dụng hay huy động từ dân cư, tỷ trọng tiền gửi của nội tệ và ngoại tệ, tỷ trọng của tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, tỷ trọng của kỳ hạn ngắn hay kỳ hạn dài, tất cả sẽ phản ánh lên công tác huy động vốn của ngân hàng có tốt hay không?

➤ Nguồn vốn tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian :

Đánh giá qua mức độ tăng giảm nguồn vốn huy động và số lượng vốn huy động có kỳ hạn. Nguồn vốn tăng đều qua các năm ($1_{\text{năm sau}} - \text{trước} > 0$) đạt mục tiêu về nguồn vốn đặt ra và có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng trưởng ổn định.

Nguồn vốn có số lượng vốn kỳ hạn lớn chứng tỏ sự ổn định về thời gian của nguồn vốn cao.

➤ Nguồn vốn có khả năng đáp ứng cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng: Đánh giá qua việc so sánh nguồn vốn huy động được với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động đã đáp ứng bao nhiêu. Ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thoả mãn nhu cầu đó.

➤ Chi phí huy động vốn: Đánh giá qua chỉ tiêu lãi suất huy động bình quân, lãi suất huy động từng nguồn và chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào.

- Mức độ hoạt động của vốn: Đánh giá qua chỉ tiêu hệ số thu lãi tiền gửi tiền vay/tỷ lệ trả lãi tiền gửi tiền vay, để xem trước tiên ngân hàng hoạt động có lãi không, có khả năng trả lãi huy động vốn hay không và lợi nhuận đó nhiều hay ít, tỷ lệ thu nhập từ tiền gửi tiền vay bằng bao nhiêu chi phí cho tiền gửi, tiền vay.

➤ Sự hài lòng của khách hàng: huy động vốn là cửa giao dịch đầu tiên ngân hàng phải tiếp xúc với khách hàng, các thủ tục giao dịch của ngân hàng có làm hài lòng khách hàng hay không, thủ tục có nhanh gọn hay không, thái độ của giao dịch viên thế nào, tất cả nó đều phản ánh lên công tác huy động vốn của ngân hàng có tốt hay không?

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP DẦU KHÍ TOÀN CẦU – CN HẢI PHÒNG.

2.1 Khái quát về Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.1.1 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu

Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu (GP.Bank), tiền thân là Ngân hàng TMCP nông thôn Ninh Bình, đã chính thức trở thành Ngân hàng TMCP đô thị, hoạt động tại Hà Nội từ ngày 07/11/2005. Từ một Ngân hàng mới chuyển đổi mô hình hoạt động, tổ chức bộ máy gọn nhẹ với đội ngũ cán bộ, nhân viên chưa đầy 10 người, đến nay, GP.Bank đã có sự phát triển mạnh mẽ, tăng mạnh cả về qui mô hoạt động, tổ chức mạng lưới, cán bộ.

Hiện nay mạng lưới của GP.Bank không ngừng mở rộng với gần 80 chi nhánh/phòng giao dịch/Quỹ tiết kiệm cùng hệ thống 78 máy ATM/POS trên toàn quốc. Tính đến nay, chủ thẻ của GP.Bank có thể giao dịch tại khoảng 10.000 máy ATM thuộc 3 hệ thống thẻ Smartlink, Banknet và VNBC

2.1.1.2 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu - Chi nhánh Hải Phòng

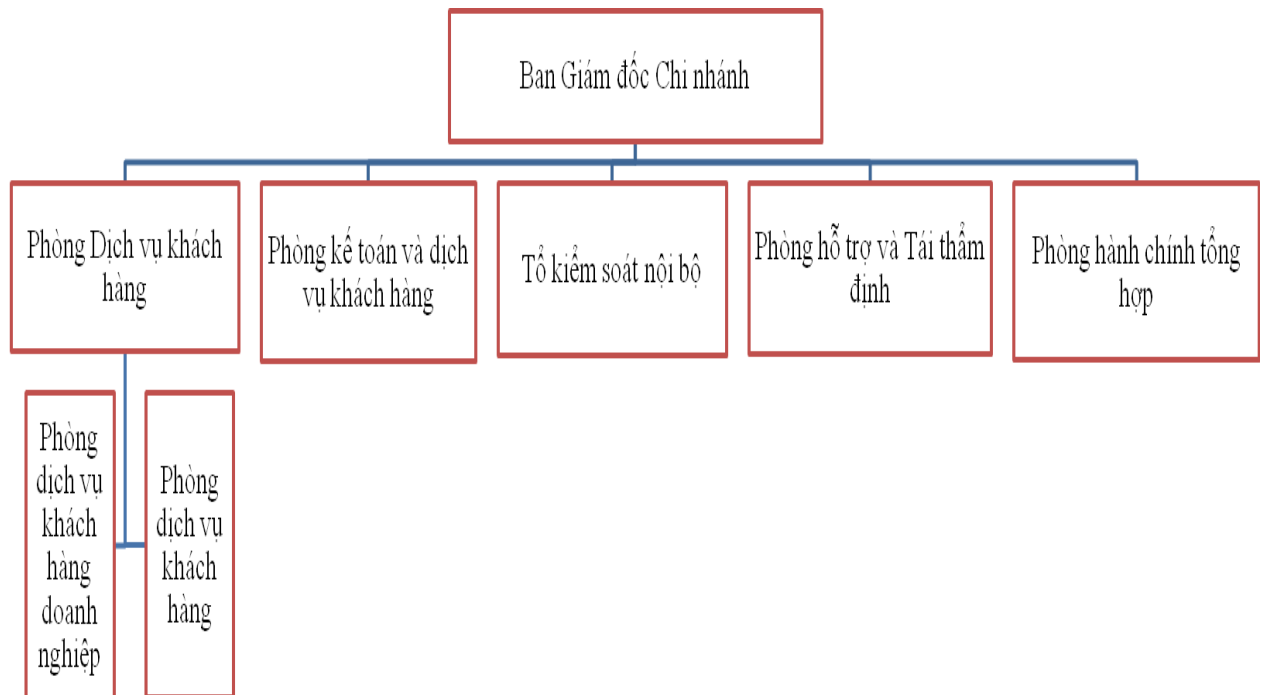
Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu Hải Phòng được thành lập ngày 25/05/2007 trên cơ sở ngân hàng điều chỉnh, nâng cấp chi nhánh cấp 2 và là đơn vị phụ thuộc Ngân hàng cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu Việt Nam. Chi nhánh được thành lập trên địa bàn Quận Hồng Bàng. Hiện nay Quận được Thành phố hết sức quan tâm, tập trung đầu tư xây dựng cơ ngân hàng hạ tầng, kỹ thuật để thúc đẩy kinh tế xã hội của Quận phát triển, đã tạo nhu cầu sử dụng vốn, sử dụng dịch vụ ngân hàng có cơ hội phát triển nhưng cũng chứa đựng nhiều khó khăn thử thách.

Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu chi nhánh Hải Phòng trực thuộc Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu Việt Nam, hoạt động theo luật các Tổ chức tín dụng và điều lệ hoạt động của ngân hàng Dầu Khí Việt Nam. Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu chi nhánh Hải Phòng là một đơn vị hạch toán độc lập nhưng vẫn có phần phụ thuộc vào Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu Việt Nam, có quyền tự chủ kinh doanh, có con dấu

riêng và được mở tài khoản giao dịch tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) cũng như các tổ chức tín dụng khác trong cả nước. Kể từ ngày thành lập đến nay, Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu chi nhánh Hải Phòng đã và đang hoạt động kinh doanh trên cơ sở ngân hàng tự kinh doanh, tự bù đắp và có lãi.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức



2.1.2.2 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban

❖ Ban Giám đốc

Giám đốc Chi Nhánh là người được Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc trực tiếp giao trách nhiệm tổ chức, quản lý và điều hành ổn định toàn bộ các lĩnh vực hoạt động của Chi Nhánh nhằm thực hiện thành công các kế hoạch kinh doanh định kỳ và chiến lược phát triển của GP Bank.

❖ Phòng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp

Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh ngân hàng tại Chi nhánh trong các lĩnh vực: Khai thác nguồn vốn; cho vay ngắn, trung, dài hạn; khai thác các loại hình dịch vụ ngân hàng khác như thanh toán, bảo lãnh đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Thẩm định hoặc tái

thẩm định các khoản cấp tín dụng cho các khách hàng doanh nghiệp vượt thẩm quyền của các đơn vị trực thuộc.

❖ Phòng dịch vụ khách hàng

Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh ngân hàng tại Chi nhánh trong các lĩnh vực: cho vay kinh doanh, tiêu dùng và cung cấp các ngân hàng bán lẻ đối với các hộ gia đình, cá nhân. Thẩm định hoặc tái thẩm định các khoản cấp tín dụng cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình vượt thẩm quyền của các đơn vị trực thuộc.

❖ Phòng kế toán và dịch vụ khách hàng

Tham mưu cho Giám đốc và tổ chức thực hiện tại Chi nhánh các lĩnh vực: Hạch toán kế toán, thống kê, quản lý tiền lương, huy động tiết kiệm, cân đối nguồn vốn, quản lý kho quỹ và cung cấp các dịch vụ tài khoản, thanh toán cho tất cả các đối tượng khách hàng.

❖ Tổ kiểm soát nội bộ

Tổ kiểm tra kiểm soát nội bộ là đơn vị thuộc Chi nhánh có chức năng giúp Giám đốc Chi nhánh tổ chức thực hiện tại Chi nhánh (kể cả các Phòng Giao dịch) các lĩnh vực: kiểm tra mọi nghiệp vụ kinh doanh và quản lý tài chính tại Chi nhánh nhằm thực hiện đúng các quy định hiện hành của Pháp luật, các quy chế quản lý của ngành; các quy định, quy trình nghiệp vụ của GB Bank.

❖ Phòng hỗ trợ và Tái thẩm định

Tổ chức thực hiện công việc tại Chi nhánh trong lĩnh vực: Tái thẩm định các khoản cấp tín dụng, thanh toán quốc tế, hoàn thiện hồ sơ cấp tín dụng, hồ sơ đảm bảo tiền vay; Giám sát, đôn đốc việc thực hiện các quy định quản lý tín dụng và xử lý, hạch toán các giao dịch trực tiếp với khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng từ khi cấp tín dụng tới khi tất toán khoản cấp tín dụng.

❖ Phòng hành chính - tổng hợp

Tổ chức thực hiện các công việc hỗ trợ các phòng ban, ban chuyên môn nhằm đảm bảo điều kiện vật chất, kỹ thuật; Quản lý tài sản, văn thư lưu trữ; Đảm bảo an ninh, nội quy lao động... nhằm phục vụ công tác quản lý và tổ chức hoạt động

kinh doanh tại Chi nhánh ngân hàng; Tổ chức tuyển dụng, đào tạo và quản lý nhân sự, quản lý tiền lương tại chi nhánh phù hợp với các quy định nội bộ của GP Bank và pháp luật lao động.

❖ **Mối quan hệ giữa các phòng ban**

Các phòng ban tự chịu trách nhiệm tổ chức, triển khai nhiệm vụ quy định trong văn bản này. Những công việc liên quan đến nhiều phòng ban thì nhiệm vụ khởi đầu từ phòng ban nào thì phòng ban đó chủ trì. Các phòng ban khác phối hợp triển khai. Trường hợp có vướng mắc trình Giám đốc Chi nhánh xem xét quyết định;

Đối với những nhiệm vụ quy định trên nhưng chưa có điều kiện triển khai thì mỗi phòng ban phải phân công người chịu trách nhiệm theo dõi, báo cáo cấp trên;

Các phòng ban có trách nhiệm cung cấp đầy đủ và kịp thời hồ sơ, tài liệu, thông tin cho các phòng ban khác khi có yêu cầu từ trường hợp các phòng ban đó hoặc Giám đốc Chi nhánh theo quy định chung của ngân hàng;

Các trưởng phòng ban có quyền yêu cầu các phòng ban khác hỗ trợ về nhân sự trong thời gian 01 ngày làm việc để tăng cường giúp nhau hoàn thành công việc đột xuất đặc biệt.

2.1.3 Kết quả hoạt động của ngân hàng trong ba năm 2009, 2010, 2011

Năm 2011 nền kinh tế của thế giới nói chung, của nước ta nói riêng phải đối đầu với nhiều khủng hoảng, khó khăn. Ngân hàng Nhà nước phải liên tục đưa ra các chính sách kinh tế, chính sách tiền tệ để cân bằng kinh tế. Nhưng bên cạnh những khó khăn chung của hệ thống Ngân hàng Việt Nam, của nền kinh tế thế giới, thì Ngân hàng Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng đã cố gắng để đạt những kết quả khá cao, đứng vững và phát triển an toàn trong hệ thống NHTM Việt Nam. Sau đây kết quả hoạt động của GPB - Hải Phòng của năm 2011 so với năm 2009 và 2010, thông qua hai hoạt động chính là huy động vốn và tín dụng.

2.1.3.1 Hoạt động huy động vốn

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, phục vụ cho việc phát triển kinh tế trên địa bàn Thành phố Hải Phòng với phương hướng chuyển dịch cơ cấu đầu tư, phát triển kinh tế nhiều thành phần, Chi

nhánh ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Hải Phòng đã tích cực thu hút các nguồn vốn nhân rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế như sau:

Bảng 1: Kết quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng huy động vốn	698.653	100%	878.502	100%	878.396	100%
Tiền gửi của các TCTD khác	62.584	8,96%	55.374	6,3%	69.902	7,96%
Tiền gửi của khách hàng	591.664	84,68%	779.324	88,71%	808.494	92,04%
Phát hành giấy tờ có giá	44.425	6,36%	43.804	4,99%	0	0

Như vậy trong 3 năm 2009, 2010 và 2011:

Qua bảng kết quả trên ta thấy tổng vốn huy động của năm 2009 đạt 698.635 triệu đồng, năm 2010 tổng vốn huy động tăng lên 878.502 triệu đồng, tương đương tăng 179.867 triệu đồng, nhưng đến năm 2011 thì ngân hàng huy động vốn lại giảm xuống còn 878.396 triệu đồng, chỉ giảm có 106 triệu đồng, mặc dù tổng nguồn vốn huy động trong năm 2010 không tăng so với năm 2009, nhưng xét trên sự khó khăn của nền kinh tế năm 2011 với nền kinh tế năm 2010 ở Việt Nam cũng như toàn thế giới thì con số tổng nguồn vốn huy động trong năm 2011 đạt 878.396 triệu đồng so với năm 2009 và năm 2010 của GPB – Hải Phòng thì công tác huy động vốn được coi là tích cực. Có được những hiệu quả về huy động vốn trong những năm vừa qua là do ngân hàng đã xác định được tầm quan trọng của vốn huy động, ngân hàng đó tổ chức, triển khai nhiều biện pháp huy động vốn như: tuyên truyền, quảng cáo, khai thác được những điều kiện thuận lợi, tiềm năng dư thừa trong dân, trưng bày các biển quảng cáo ở trụ sở ngân hàng trung tâm và các ngân

hàng khu vực, vận động mọi người tham gia gửi tiền tiết kiệm, tạo dựng thói quen tiết kiệm trong nhân dân, tạo điều kiện cho mọi công dân có nhu cầu mở tài khoản tiền gửi cá nhân và thanh toán giao dịch qua ngân hàng.

Có thể nói công tác huy động vốn trong những năm gần đây đạt được kết quả đáng khích lệ góp phần vào ổn định lưu thông tiền tệ, tạo lập được đủ nguồn vốn đáp ứng mở rộng đầu tư cho các thành phần kinh tế và tăng trưởng tín dụng.

2.1.3.2 Hoạt động tín dụng

Song song với nghiệp vụ huy động vốn thì nghiệp vụ cho vay đóng vai trò quyết định trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng luôn nỗ lực trong việc kiểm chế tăng trưởng tín dụng nóng, đầu tư tín dụng được chủ động và tăng trưởng một cách hợp lý đi đôi với việc cải thiện, nâng cao chất lượng, thực hiện rà soát, sàng lọc, lựa chọn khách hàng làm ăn có hiệu quả, tình hình tài chính lành mạnh, đảm bảo điều kiện tín dụng, cho vay tiêu dùng nhằm phân tán rủi ro... Tiến hành phân loại lại nợ, xác định các món có tiềm ẩn rủi ro để thu hồi trong năm. Ngân hàng đã xây dựng cụ thể kế hoạch triển khai xử lý nợ đối với những đối tượng có tiềm ẩn rủi ro để thu hồi nợ bằng nhiều biện pháp. Nhờ đó dư nợ tín dụng của GPB – Hải Phòng tăng trưởng với khả năng có thể kiểm soát, cơ cấu dư nợ đã từng bước chuyển đổi theo hướng tăng dần tỷ trọng cho vay kinh tế tư nhân, cho vay tiêu dùng.

**Bảng 2: Kết quả cho vay tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí
Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010/2009		Năm 2011/2010	
				(+/-) Triệu đồng	(+/-) %	(+/-) Triệu đồng	(+/-) %
Doanh số cho vay	270.099	1.023.935	261.376	753.836	279%	-762.559	-74%
Tổng thu nợ	246.053	760.596	398.944	514.543	209%	-361.652	-48%
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62%	-136.436	-20%

Trong năm 2010 hoạt động tín dụng tăng khá mạnh, tăng 279%, từ 270.099 triệu đồng năm 2009 lên 1.023.935 triệu đồng trong năm 2010. Bên cạnh việc tăng về tổng số cho vay, thì tổng thu nợ năm 2010 so với năm 2009 cũng tăng hơn 200%, và dư nợ cũng tăng hơn 60%. Do đó ta thấy tình hình cho vay khá hợp lý. Tuy nhiên để đảm bảo hoạt động kinh doanh được tốt nhất, ngân hàng cần có các chính sách hợp lý để giảm mức tổng dư nợ xuống mức thấp nhất và tránh các trường hợp nợ xấu. Cùng chung với khó khăn của nền kinh tế Việt Nam nói riêng và nền kinh tế thế giới nói chung, thì việc khả năng cho vay của ngân hàng giảm cũng là điều tất yếu, khi mà NHNN đưa ra các chính sách thắt chặt tiền tệ, hạn chế giải ngân cho các doanh nghiệp và tình hình làm ăn thua lỗ của các doanh nghiệp, khi hàng loạt các doanh nghiệp lâm vào phá sản thì việc GPB không cho vay để đảm bảo sự an toàn của đồng tiền là chính sách hợp lý. Vì vậy, đến năm 2011 con số tổng cho vay trong năm 2011 giảm 74% so với năm 2010 giảm khá mạnh, từ 1.023.935 triệu đồng xuống còn 261.376 triệu đồng, tương đương giảm đến 74%. Vì thế ngân hàng cần có các phương án hoạt động để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng mình.

Bảng 3: Doanh số cho vay theo loại tiền tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng số cho vay	270.099	100%	1.023.935	100%	261.376	100%
Cho vay bằng VNĐ	259.849	96,205%	1.023.012	99,9%	253.837	97,116%
Cho vay bằng ngoại tệ và vàng	10.25	3,795%	9.23	0,1%	7.539	2,884%

Qua bảng số liệu ta thấy rằng cho vay bằng Việt Nam đồng luôn chiếm phần trăm chủ yếu, gần như 100%. Cụ thể trong năm 2009 cho vay bằng VNĐ chiếm đến 96,205% trong tổng số cho vay, còn cho vay bằng ngoại tệ và vàng chỉ chiếm 3,792% trên tổng số cho vay, và con số cho vay bằng ngoại tệ đến năm 2010 lại giảm xuống 0,1%, gần như chỉ thực hiện cho vay bằng nội tệ Việt Nam đồng, và tiếp tục đến năm 2011, tỷ lệ cho vay bằng VNĐ vẫn chiếm chủ yếu, đến 97,116%, còn ngoại tệ chiếm 2,884%. Như vậy trong 3 năm ta thấy tình hình cho vay bằng ngoại tệ diễn ra ở ngân hàng GPB – Hải Phòng rất thấp, mặc dù ngân hàng có huy động vốn bằng vàng và ngoại tệ. Như vậy, việc cho vay bằng ngoại tệ chiếm tỷ lệ kém không phải nguyên nhân do ngân hàng không có ngoại tệ - vàng, mà do ngân hàng chưa có các chính sách cho vay hay tìm kiếm nhu cầu vay vốn bằng ngoại tệ và vàng cho hợp lý, điều đó cũng gây ảnh hưởng nhiều đến việc huy động ngoại tệ và vàng của ngân hàng, vì huy động vào mà không cho vay, ngân hàng sẽ khó khăn cho việc trả lãi tiền gửi bằng vàng và ngoại tệ, vì thế ngân hàng cần có các chính sách tín dụng hợp lý, đẩy mạnh hoạt động tín dụng, đồng thời phải hợp lý giữa việc cho vay bằng ngoại tệ - vàng và bằng nội tệ Việt Nam đồng.

2.2. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng

2.2.1 Quy mô huy động vốn

Bảng 4: Tổng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Tổng huy động vốn	698.653	878.502	878.396	26%	-0.01%

Qua bảng 4 phân tích về quy mô huy động vốn của GPB – Hải Phòng, ta nhận thấy rõ tổng quy mô huy động vốn trong ba năm 2009, 2010 và năm 2011. Năm

2009 huy động được 698.653 triệu đồng, đến năm 2010 thì nguồn huy động vốn đã tăng lên 26%, nâng tổng huy động vốn của năm 2010 đạt 878.502 triệu đồng. Năm 2010 là năm kinh tế ổn định và dần phục hồi hơn năm 2009, sau khi xảy ra khủng hoảng kinh tế thế giới vào cuối năm 2008. Do đó, nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư, các tổ chức kinh tế tăng lên. Cùng với các biện pháp nhằm thu hút nguồn vốn huy động nên tổng huy động vốn năm 2010 đã tăng lên 26% so với năm 2009. Đó là dấu hiệu tốt cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên, đến năm 2011 thì quy mô huy động vốn của ngân hàng đã giảm, tuy chỉ giảm xuống 0,01%, từ 878.502 triệu đồng, xuống 878.396 triệu đồng, một con số tăng giảm không nhiều, nhưng nó cũng phản ánh việc huy động vốn của ngân hàng trong năm 2011 giảm sút hơn. Tổng tiền huy động nhiều hay ít ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cụ thể là ảnh hưởng nhiều đến hoạt động tín dụng. Vì hầu hết theo đúng tính chất của một ngân hàng thương mại các hoạt động kinh doanh của ngân hàng đều chịu chi phối nhiều bởi nguồn vốn huy động. Điều đó nó cũng phản ánh tình trạng khó khăn chung của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, khi rất nhiều các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, phá sản, NHNN Việt Nam thì thường xuyên thay đổi các chính sách tiền tệ. Do vậy, cùng trong nền kinh tế khó khăn, đòi hỏi ban lãnh đạo của Ngân hàng Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng cần đưa ra các chính sách huy động vốn hợp lý để khắc phục các khó khăn của ngân hàng và công tác huy động vốn hoạt động có hiệu quả hơn.

2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động

Bảng 5: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn huy động	698.653	100%	878.502	100%	878.396	100%
Nguồn tiền vay	-	-	-	-	-	-
Nguồn tiền gửi	654.228	94%	834.698	95%	878.396	100%
1. Tiền gửi của các tổ chức tín dụng trong nước bằng VNĐ	62.584	10%	55.374	7%	69.902	7,96%
Tiền gửi KKH	50.974	81%	43.764	79%	58.292	83%
Tiền gửi có KH	11.610	19%	11.610	21%	11.610	17%
1. Dưới 12 tháng	9.288	80%	8.708	75%	8.708	75%
2. Trên 12 tháng	2.322	20%	2.902	25%	2.902	25%
2. Tiền gửi của KH trong nước bằng VNĐ	479.994	73%	649.376	78%	683.109	77,77%
Tiền gửi KKH	39.566	8%	182.745	28%	228.090	33%
Tiền gửi có KH	440.428	92%	466.631	72%	455.019	67%
1. Dưới 12 tháng	308.299	70%	373.305	80%	409.517	90%
2. Trên 12 tháng	132.129	30%	93.326	20%	45.502	10%
3. Tiền gửi của KH trong nước bằng ngoại tệ và vàng	111.650	17%	129.948	16%	125.272	14,26%
Tiền gửi KKH	6.274	6%	5.630	4,3%	4.923	3,9%
Tiền gửi có KH	105.277	94%	121.062	93,2%	117.092	93,5%
1. Dưới 12 tháng	47.375	45%	54.478	45%	52.691	45%
2. Trên 12 tháng	57.902	55%	66.584	55%	64.401	55%
Tiền gửi vốn chuyên dùng	99	0,09%	3.256	2,5%	3.257	2,6%
4. Tiền gửi tiết kiệm của KH nước ngoài bằng VNĐ	-	-	-	-	-	-
Tiền gửi KKH	-	-	-	-	-	-
5. Tiền gửi của KH nước ngoài bằng ngoại tệ	-	-	-	-	113	0,01%
Tiền gửi KKH	-	-	-	-	113	100%
Nguồn huy động khác	44.425	6%	43.804	5%	-	-
1. Tổ chức tín dụng phát hành giấy tờ có giá	44.425	100%	43.804	100%	-	-
Mệnh giá giấy tờ có giá bằng VNĐ	44.425	100%	43.804	100%	-	-

Nhận thức đúng đắn vị trí, vai trò quan trọng của công tác huy động vốn, ngân hàng GPB nói chung, cũng như ngân hàng GPB – Hải Phòng nói riêng luôn quan tâm tới công tác này, coi tạo nguồn vốn là nhiệm vụ sống còn trong hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng. Một ngân hàng sẽ không thể vững mạnh nếu không có nguồn vốn vững chắc ổn định. Trong những năm qua, tập thể cán bộ công nhân viên toàn Chi nhánh đã cố gắng nỗ lực trong việc huy động vốn như: đổi mới phong cách tác phong làm việc, đơn giản hoá các thủ tục mở tài khoản cũng như thu chi tiết kiệm tạo tâm lý thoải mái cho khách hàng khi đến gửi tiền, giao dịch tại ngân hàng, bên cạnh đó vẫn đảm bảo tuân thủ chế độ nên công tác huy động vốn đã đạt kết quả đáng khích lệ.

Qua bảng trên ta thấy công tác huy động vốn của ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng trong năm 2010 không ngừng tăng và tăng mạnh, tổng nguồn vốn huy động bình quân năm 2010 là 878.502 triệu đồng, tăng 179.849 triệu đồng, tỷ lệ tăng 26% so với năm 2009. Đến năm 2011 tổng vốn huy động có giảm nhẹ so với năm 2010, giảm 0,01%, từ 878.502 triệu đồng xuống 878.396 triệu đồng.

Cơ cấu nguồn vốn huy động thay đổi theo hướng tỷ trọng tiền gửi doanh nghiệp tăng. Đây là sự chuyển biến tích cực theo hướng có lợi cho hoạt động kinh doanh chung của toàn Chi nhánh. Sự gia tăng nguồn vốn đã tạo đà và mở đường thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tạo ra sức mạnh trong kinh doanh giúp ngân hàng tăng trưởng lợi nhuận.

Trong những năm qua nguồn vốn của Chi nhánh huy động chủ yếu:

- + Huy động từ tiền gửi tiết kiệm dân cư.
- + Huy động từ tiền gửi các tổ chức kinh tế.
- + Phát hành giấy tờ có giá: kỳ phiếu, trái phiếu.

➤ Tiền gửi tiết kiệm dân cư.

Đây là hình thức huy động truyền thống của các ngân hàng và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn (thường từ 65 – 70%), thường là nguồn vốn tiền dưới 12 tháng chiếm tỷ lệ cao. Chính vì vậy sự biến động của nguồn vốn này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hiện nay Chi nhánh

ngân hàng GPB – Hải Phòng huy động tiền gửi tiết kiệm cả VNĐ và ngoại tệ dưới dạng tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, thời hạn 1 tuần, 3 tuần, 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng... trở lên. Để đạt được kết quả đó, Chi nhánh đã đưa ra được mức lãi suất hợp lý và đã thực hiện các biện pháp để khai thác tối đa nguồn vốn này như: thủ tục gửi tiền đơn giản, đội ngũ nhân viên có trình độ cao, không ngừng đổi mới phong cách giao dịch.

Trong tổng nguồn vốn huy động thì lượng tiền gửi tiết kiệm dân cư bằng đồng Việt Nam chiếm phần lớn. Nguồn tiền gửi này chia làm hai loại:

+ Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: nguồn tiền này ngân hàng phải trả lãi suất cao nên số lượng huy động được rất lớn và ngày càng tăng cao: 440.428 triệu đồng năm 2009, 466.631 triệu đồng năm 2010. Và trong năm 2011 có giảm nhẹ so với tổng nguồn huy động của năm 2010, nhưng vẫn được nhìn nhận là con số huy động cao với mức huy động là 455.019 triệu đồng.

+ Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: Trong tổng nguồn vốn huy động thì loại tiền gửi này chiếm tỷ lệ này rất thấp, vì đây là loại tiền gửi trả lãi suất thấp do nhu cầu gửi vào và rút ra của khách hàng là thường xuyên và ngân hàng không kế hoạch được. Cụ thể, năm 2009 tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn chỉ chiếm 8% trên tổng số nguồn tiền VNĐ huy động từ dân cư, năm 2010 tăng lên 28% và đến năm 2011 tỷ lệ này đã tăng cao đến 33%.

Như vậy, lượng tiền huy động từ dân cư chiếm tỷ trọng cao và ngày càng tăng qua các năm, và xu hướng huy động vốn cũng đang thay đổi. Cụ thể, trong năm 2010 so với năm 2011 tỷ lệ tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn đang tăng lên và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn đang giảm. Mặt khác nguồn tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền huy động vốn với mức chi phí thấp, nhưng lại khó xác định về thời gian đáo hạn, vì vậy ngân hàng cần có các giải pháp để nâng cao nguồn huy động không kỳ hạn và hợp lý thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi này.

➤ Tiền gửi các tổ chức kinh tế

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế ở ngân hàng được gửi dưới hai hình thức là tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi không kỳ hạn. Đối tượng của loại vốn này là các doanh

nghiệp kinh doanh thuộc mọi lĩnh vực. Khi các doanh nghiệp hoạt động ngày một hiệu quả thì đây là một nguồn vốn không phải nhỏ và ngày càng ổn định hơn.

Chính vì vậy mà Chi nhánh Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Hải Phòng cần huy động tiền gửi của các tổ chức kinh tế, thoả thuận cùng khách hàng có nguồn chu chuyển về tài khoản tại Chi nhánh. Tiếp thị, tiếp cận bằng nhiều biện pháp nhằm thu hút các nguồn tiền nhàn rỗi từ các doanh nghiệp, đơn vị hành chính sự nghiệp... gửi vào Chi nhánh.

Trong những năm qua, Chi nhánh GPB – Hải Phòng đã huy động được vốn từ tổ chức kinh tế có số dư tiền gửi lớn trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Kết quả năm 2009 huy động số dư tiền gửi tổ chức kinh tế đạt 62.584 triệu đồng, chiếm 10% tổng nguồn huy động. Năm 2010 và 2011 tỷ lệ huy động từ các tổ chức kinh tế có giảm, cụ thể, năm 2010 chỉ chiếm 7% trong tổng số nguồn huy động tương đương 55.374 triệu đồng, còn năm 2011 lại tăng so với năm 2010 0,96%, chiếm 69.902 triệu đồng tổng số tiền huy động được. Tỷ lệ giảm 3% năm 2010 so với năm 2009 và chỉ tăng 0,96% năm 2011 so với năm 2010 là do nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế còn cần nhiều vốn để kinh doanh lên gửi lại ngân hàng đã giảm. Tuy nhiên trong tổng nguồn vốn huy động thì tỷ trọng nguồn tiền này còn rất nhỏ so với tiềm năng của nó, trong những năm tới Chi nhánh cần phải có các biện pháp để thu hút nguồn vốn này.

➤ Nguồn vốn bằng phát hành giấy tờ có giá như kỳ phiếu, trái phiếu.

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, nguồn vốn huy động được từ việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ trong tổng nguồn vốn, đây là nguồn vốn không thường xuyên. Sử dụng kỳ phiếu, trái phiếu để huy động vốn là một phương thức huy động vốn tiên tiến nhưng lãi suất thường cao. Ngân hàng chỉ phát hành kỳ phiếu, trái phiếu khi cần huy động cho mục đích nào đó, chứ không phát hành thường xuyên.

Vốn huy động từ việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu năm 2009 là 44.425 triệu đồng, chiếm 6% tổng nguồn huy động, năm 2010 giảm xuống còn 43.804 triệu đồng, chỉ chiếm 5% tổng huy động, đặc biệt trong năm 2011, ngân hàng GPB – Hải Phòng

không huy động vốn bằng hình thức này nữa. Qua điều đó lại càng khẳng định sự khó khăn của các tổ chức kinh tế trong năm qua. Vì hình thức cho vay qua phát hành giấy tờ có giá là hình thức GPB – Hải Phòng huy động nguồn vốn trung và dài hạn. Sự khó khăn và phá sản của các doanh nghiệp Việt Nam đã khiến các doanh nghiệp không thể đầu tư vào giấy tờ có giá của ngân hàng. Do đó ngân hàng phát hành giấy tờ có giá giảm dần trong năm 2010 và không phát hành vào năm 2011.

Mặt khác ta cùng xét xem cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền bao gồm: VNĐ và ngoại tệ USD.

Bảng 5.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	698.653	100%	878.502	100%	878.396	100%
Huy động bằng nội tệ	587.003	84%	748.554	85%	753.011	86%
Huy động bằng ngoại tệ	111.650	16%	129.948	15%	125.385	14%

* Nội tệ: Năm 2009 số vốn huy động bằng VNĐ là 587.003 triệu VNĐ tương ứng với 84% trong tổng số vốn huy động được. Nguồn vốn huy động bằng tiền VNĐ ngày càng tăng, cụ thể năm 2010 tăng lên 85% trong tổng nguồn vốn huy động, đạt 748.554 triệu đồng, và năm 2011 nguồn vốn huy động tiền gửi bằng VNĐ đạt 753.011 triệu đồng, tương ứng chiếm 86%.

* Ngoại tệ: Năm 2009 số vốn huy động được bằng ngoại tệ (quy ra VNĐ) là 111.650 triệu VNĐ chiếm 16% trong tổng số vốn huy động được. Đến năm 2010 số vốn huy động đã tăng lên là 129.948 triệu VNĐ nhưng tỷ trọng lại giảm xuống còn 15%, nguyên nhân là do tổng nguồn vốn huy động năm 2010 tăng khá cao so

với năm 2009 nhưng huy động vốn bằng ngoại tệ lại tăng ít. Và đến năm 2011 thì cả tỷ lệ huy động và tỷ trọng huy động bằng ngoại tệ đều giảm xuống còn 15% tổng nguồn vốn huy động được, với số tiền huy động là 125.385 triệu đồng.

Qua đó cho thấy huy động vốn của GPB – Hải Phòng chủ yếu bằng VNĐ. Trong cơ cấu nguồn vốn, vốn VNĐ luôn có tỷ trọng lớn hơn vốn ngoại tệ. Nguyên nhân đó là đồng tiền nội tệ, và do các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp, các cá nhân vẫn sử dụng hình thức thanh toán chủ yếu là VNĐ. Ngoài ra nó còn phản ánh tâm lý của người dân và các tổ chức kinh tế không còn tâm lý chuộng ngoại tệ như vài năm trước đây, nguyên nhân là do tỷ giá USD/VNĐ tương đối ổn định, lãi suất của USD duy trì ở mức thấp. Và lãi huy động tiền gửi bằng VNĐ rất cao, thậm chí gấp 7 lần, khi thời điểm đầu tháng 06/2011, mức lãi suất huy động VNĐ là 14%, trong khi đó ngoại tệ, cụ thể USD chỉ có 2%, điều đó đã dẫn đến tình trạng người dân đổ xô đi bán ngoại tệ, lấy tiền VNĐ để gửi ngân hàng. Vì thế nguồn huy động bằng nội tệ VNĐ luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động, mặt khác theo quy định của NHNN Việt Nam, người dân phải mua bán ngoại tệ qua ngân hàng thương mại, không được mua bán tự do, vì thế nguồn ngoại tệ lại tăng lên, điều đó cũng ảnh hưởng nhiều đến hoạt động tín dụng của ngân hàng liên quan đến ngoại tệ và vàng. Do đó ngân hàng cần có các chính sách phù hợp để cân bằng nguồn vốn cũng như sử dụng vốn tại ngân hàng.

2.2.3 Sự phù hợp giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn

Hoạt động huy động vốn với tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định chưa đủ để đánh giá là hoạt động có hiệu quả. Hoạt động huy động vốn là hoạt động khởi đầu song phải gắn với hoạt động sử dụng vốn, hoạt động huy động vốn phải lấy nhu cầu sử dụng vốn là mục tiêu. Nếu nguồn vốn huy động thấp không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn làm cho ngân hàng bỏ qua cơ hội đầu tư có hiệu quả, hơn nữa nó còn làm giảm uy tín của khách hàng đối với ngân hàng. Ngược lại nếu huy động vốn quá nhiều, vượt quá nhu cầu sử dụng vốn sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn, khoản ứ đọng vốn này phải chịu chi phí huy động song lại không tạo ra thu nhập nên sẽ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Vì vậy Ngân hàng luôn phải cố gắng

duy trì sự cân đối giữa nguồn vốn huy động và nhu cầu sử dụng vốn. Ta cùng đi xem xét và phân tích 3 bảng:

- Bảng 6: Mối quan hệ giữa tổng huy động và tổng dư nợ.
- Bảng 7: Huy động vốn và cho vay ngắn hạn.
- Bảng 8: Huy động vốn và cho vay trung dài hạn.

Bảng 6: Mối quan hệ giữa tổng huy động và tổng dư nợ

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn huy động	698.653	878.502	878.396
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971
Tổng dư nợ/Tổng vốn huy động	61%	78%	63%

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng vốn huy động của năm 2010 tăng cao so với năm 2009, cụ thể năm 2009 chỉ huy động được 698.653 triệu đồng, nhưng năm 2010 con số huy động này tăng lên 878.502 triệu đồng, tương đương tăng 179.849 triệu đồng, điều đó cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng đang hoạt động có hiệu quả, tuy nhiên tỷ lệ thuận với tổng vốn huy động tăng lên thì tổng dư nợ cũng tăng lên với năm 2010 tăng so với năm 2009 là 264.301 triệu đồng, do đó tỷ lệ dư nợ trên tổng vốn huy động cũng tăng theo, cụ thể năm 2009 tổng dư nợ trên tổng vốn huy động chiếm đến 61% và tăng cao trong năm 2010 khi tỷ lệ là 78%. Đây là một dấu hiệu không khả quan, vì tổng dư nợ được định nghĩa là khoản ngân hàng cho vay trong năm nay nhưng chưa thu hồi được cộng với khoản vay năm trước đến năm nay cũng chưa thu hồi được, như vậy tổng dư nợ mà cao sẽ gây nhiều khó khăn cho ngân hàng, cụ thể, ngân hàng khó thu hồi lại vốn, có khả năng xấu còn dẫn đến mất vốn. Mà tỷ lệ dư nợ này ngân hàng đa phần đều lấy từ hoạt động huy động vốn để cho vay, điều đó có thể dẫn đến mất cân bằng, nợ không thu được, khách hàng lại đáo hạn tiền gửi. Nếu ngân hàng không có biện pháp thích hợp phòng trường hợp khách hàng có nhu cầu đáo hạn bất ngờ, thì sẽ rất dễ dẫn đến tình trạng khủng hoảng, tình trạng này cứ kéo dài sẽ dẫn đến ngân hàng có thể

bị phá sản. Vì vậy ngân hàng cần có các biện pháp phù hợp để giảm thiểu tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động, như xem xét kỹ các nhu cầu vay vốn có khả năng trả nợ, những khách hàng có tiềm năng tài chính... có các phương pháp dự trữ tiền thích hợp, tránh trường hợp người gửi tiền đến rút tiền hàng loạt. Và kết quả hoạt động có hiệu quả đó thể hiện trong năm 2011, tỷ lệ tổng dư nợ đã giảm đáng kể, từ 689.407 triệu đồng trong năm 2010 xuống còn 552.971 triệu đồng trong năm 2011, tương đương giảm đến 136.436 triệu đồng và tỷ lệ tổng dư nợ/tổng vốn huy động chỉ còn 63%, giảm 15% so với năm 2010. Điều đó cho thấy rằng ngân hàng đang đi đúng hướng và làm ăn có hiệu quả, khắc phục dần được tình trạng tổng dư nợ còn cao và lại tăng được khả năng huy động vốn của ngân hàng.

Bảng 7: Huy động vốn và cho vay vốn ngắn hạn

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	698.653	100%	878.502	100%	878.396	100%
Vốn huy động ngắn hạn	461.776	66%	668.63	76%	762.222	87%
Tổng cho vay	270.099	100%	1.023.935	100%	261.376	100%
Cho vay ngắn hạn	239.243	89%	979.353	96%	237.848	91%
<u>Cho vay ngắn hạn</u> Vốn huy động ngắn hạn	52%		146%		31%	

Bảng 8: Huy động vốn và cho vay trung dài hạn

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	698.653	100%	878.502	100%	878.396	100%
Vốn huy động trung dài hạn	236.778	34%	206.616	24%	112.805	13%
Tổng cho vay	270.099	100%	1.023.935	100%	261.376	100%
Cho vay trung dài hạn	33.573	12%	56.340	6%	27.763	11%
<u>Cho vay trung dài hạn</u> Vốn huy động trung dài hạn	14%		27%		25%	

Bằng những nỗ lực không ngừng trong công tác huy động vốn, ngân hàng đã cơ bản đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Đó là điều đáng khích lệ. Ngân hàng luôn xem xét đánh giá, thẩm định dự án đầu tư của các khách hàng một cách khoa học, đúng đắn để đánh giá đúng các khách hàng có năng lực tài chính thực sự, đó chính là chìa khóa quan trọng trong hoạt động tín dụng. Ngân hàng vẫn khuyến khích khách hàng vay vốn ngắn hạn, cố gắng để tỷ lệ vay vốn trung và dài hạn ở mức thấp hơn, cụ thể, tỷ lệ vay vốn ngắn hạn trên tổng nguồn vốn ngắn hạn trung bình trên 50%, còn cho vay trung dài hạn chỉ chiếm trên 20%. Tránh trường hợp khách hàng vay và dẫn đến nợ xấu, đồng thời tỷ lệ khách hàng đến đáo hạn nhiều. Đó chính là một chính sách hoạt động an toàn của ngân hàng. Trong ba năm 2011, 2010 và năm 2009, thì năm 2010 tỷ lệ cho vay tăng rất cao lên đến 146% vượt qua cả tỷ lệ huy động vốn ngắn hạn. Nguyên nhân năm 2010 tỷ lệ vay vốn ngắn hạn tăng cao đó là do nền kinh tế Việt Nam lúc đó đang bắt đầu ổn định hơn, sau cuộc khủng hoảng xảy ra cuối năm 2008, vì thế các doanh nghiệp bắt đầu phát triển và tăng cao nhu cầu vay vốn của mình tại ngân hàng. Tuy nhiên đến năm 2011, nền kinh tế và các doanh nghiệp phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, cùng với chính sách của NHTƯ không cho giải ngân quá nhiều cho các doanh nghiệp. Vì vậy đến năm 2011 tỷ lệ cho vay ngắn hạn giảm đáng kể, chỉ chiếm 31%. Do đó ngân hàng cần xem xét kỹ các nhu cầu vay vốn của khách hàng, nâng cao khả năng thẩm định dự án, để hoạt động cho vay được nâng cao, tăng cường công tác theo dõi và thu hồi nợ tránh xảy ra tình trạng nợ xấu tăng.

2.2.4 Chi phí huy động vốn

Bảng 9: Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Thu lãi tiền gửi, tiền vay	57.990	86.016	121.620
Trả lãi tiền gửi, tiền vay	41.538	62.836	87.426
Tỷ lệ thu lãi/trả lãi	139,61%	136,89%	139,11%

Qua bảng số liệu trên ta thấy một nhận định chung, đó là thu lãi tiền gửi, tiền vay qua ba năm đều tăng, cụ thể năm 2009 thu nhập từ tiền gửi, tiền vay chỉ đạt 57.990 triệu đồng, năm 2010 là 86.016 triệu đồng, tăng 28.062 triệu đồng, và tăng vọt vào năm 2011 với thu nhập từ tiền gửi, tiền vay đạt 121.620 triệu đồng, tăng 63.630 triệu đồng so với năm 2009 và tăng 35.640 triệu đồng, so với năm 2010. Điều đó cho thấy thu nhập của ngân hàng càng ngày càng tăng lên đồng nghĩa với việc hoạt động kinh doanh của ngân hàng hoạt động có hiệu quả, đồng thời tỷ lệ trả lãi tiền gửi và tiền vay cũng tăng lên, cụ thể năm 2009 là 41.538 triệu đồng, năm 2010 tăng so với năm 2009 là 21.298 triệu đồng, tương đương chi phí trả lãi tiền gửi tiền vay đạt 62.836 triệu đồng, và năm 2011 tăng lên 87.426 triệu đồng, tương đương tăng so với năm 2010 là 24.590 triệu đồng, điều đó cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng tăng lên, chứng tỏ ngân hàng thu hút được nhiều vốn huy động, đó là một dấu hiệu tốt, vì nguồn vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng đối với sự sống còn của ngân hàng. Tuy nhiên, khi nhìn vào tỷ lệ thu lãi/trả lãi, ta lại thấy tỷ lệ này không tăng nhiều, thậm chí còn giảm vào năm 2010 so với năm 2009 từ 139,61% xuống còn 136,89% tương đương giảm 3%. Mà năm 2010 thu lãi/trả lãi ít nhất trong ba năm, chứng tỏ trong năm 2010, chi phí ngân hàng bỏ ra chưa được hợp lý với các hoạt động kinh doanh của mình, nhận thức được những bất cập đó, ban lãnh đạo ngân hàng GPB – Hải Phòng, đã có các biện pháp can thiệp cụ thể nhằm sử dụng chi phí một cách hợp lý, và kết quả đó đã được thể hiện khi tỷ lệ thu lãi/trả lãi năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 136,89% lên đến 139,11%. Ngân hàng cần tiếp tục phát huy và phát triển các phương pháp lãnh đạo, các chính sách để phù hợp để hoạt động kinh doanh đạt kết quả tốt nhất.

2.3 Đánh giá chung về công tác huy động vốn tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – CN Hải Phòng.

Qua nghiên cứu những chỉ tiêu cụ thể về công tác huy động vốn tại ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng ta có thể đưa ra những nhận xét đánh giá sau:

2.3.1. Những thành quả đạt được

Cùng với sự nỗ lực phát triển chung của nền kinh tế đất nước và toàn hệ thống NHTM Việt Nam, ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên địa bàn Thành phố Hải Phòng với những thành tích đáng khích lệ. Đặc biệt trong công tác huy động vốn, khối lượng huy động vốn năm sau luôn cao hơn năm trước, dù năm 2011 có giảm so với năm 2010, nhưng giảm với tỷ lệ nhỏ, và so với tình hình khó khăn chung của hệ thống NHTM Việt Nam thì đó vẫn được coi là kết quả tốt. Điều đó tạo điều kiện thuận lợi để tăng tỷ lệ vốn cho vay và điều hoà vốn cho toàn hệ thống. Đạt được những thành tựu trên là do một số nguyên nhân sau:

+ Chi nhánh luôn làm theo kế hoạch và có phát huy những kế hoạch của Hội sở đưa xuống, giúp ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu hoạt động theo một thể thống nhất. Đạt được nhiều thành tích không chỉ cho chi nhánh Hải Phòng, mà góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn hệ thống.

+ Chi nhánh đã củng cố và tăng cường phát huy mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị khách hàng truyền thống từ nhiều năm. Đồng thời, Chi nhánh cũng mở rộng quan hệ với khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhân rộng từ các cá nhân, tổ chức này.

+ Chi nhánh đã phát huy tốt vai trò của công cụ lãi suất, nắm bắt kịp thời sự biến động lãi suất của thị trường, áp dụng biểu lãi suất linh hoạt trong phạm vi quyền hạn được phép của chi nhánh để thu hút được khách hàng mới, vừa đảm bảo yêu cầu hiệu quả trong kinh doanh để phát triển ổn định lâu dài.

+ Chi nhánh luôn làm tốt công tác thu chi tiền mặt và thanh toán nhanh nhạy, an toàn, chính xác theo đúng yêu cầu của các đơn vị kinh tế và nhân dân. Giúp khách hàng đến giao dịch với ngân hàng luôn hài lòng về cả tốc độ và chất lượng làm việc.

+ Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tích cực cải tiến quy trình nghiệp vụ, đổi mới tác phong giao dịch. “GP.Bank hết sức chú trọng thu hút và xây dựng nguồn nhân lực mới, trong đó chú trọng tập hợp đội ngũ nhân lực trẻ được đào tạo chính quy từ các trường đại học và nguồn lao động giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân

hàng. Hiện nay, trên 97% cán bộ nhân viên của GP.Bank đã có trình độ đại học, trên đại học và thành thạo nghiệp vụ chuyên môn”. Điều đó đã góp phần đưa tốc độ phát triển nguồn vốn huy động của Chi nhánh GP.Bank – Hải Phòng ngày một tăng cao. Trong công tác huy động vốn Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược khách hàng như khuyến khích khách hàng bằng lợi ích vật chất, bằng cách tặng quà cho khách hàng đến gửi tiền.

+ Ngân hàng cũng tăng cường công tác quảng cáo, quảng bá các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến khách hàng. Dịch vụ chăm sóc khách hàng luôn tận tình. Nâng cao cơ sở hạ tầng vật chất. Giúp khách hàng luôn đặt niềm tin vào GPB – Hải Phòng: “Hiện đại hoá hệ thống Công nghệ thông tin là một trong những ưu tiên hàng đầu của GP.Bank nhằm tăng sức cạnh tranh và hơn thế là mang lại cho khách hàng những dịch vụ và tiện ích ngân hàng hàng đầu. GP.Bank là một trong những ngân hàng đầu tiên ứng dụng thành công phần mềm Hệ thống Ngân hàng lõi T24 (Core Banking) của hãng Temenos của Thụy Sĩ, với khả năng xử lý trên 10.000 giao dịch/giây. Hiện nay, GP.Bank đang triển khai nâng cấp phần mềm ngân hàng lõi T24 lên phiên bản R9 – phiên bản mới nhất, T24-R9 giúp cho ngân hàng tối ưu hóa được các quy trình hoạt động trong khi vẫn duy trì được sự linh hoạt trước các thay đổi trong kinh doanh”.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

+ Cơ cấu vốn huy động của Chi nhánh chưa hợp lý. Tỷ lệ huy động vốn cao nhưng không cho vay được nhiều, gây tình trạng ứ đọng vốn, rồi nguồn vốn ngắn hạn năm 2010 lại không đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn. Gây ra sự mất cân bằng.

+ Vốn huy động của ngân hàng chủ yếu vẫn là huy động của dân và các tổ chức kinh tế trong địa bàn thành phố. Các hình thức huy động vốn chưa phong phú, chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm. Nguyên nhân do hình thức huy động vốn trên thị trường tiền tệ chưa được kích lệ không chỉ trong bản thân Chi nhánh mà cả trong hệ thống ngân hàng và các tổ chức sản xuất ở nước ta hiện nay.

+ Các hoạt động đầu tư của ngân hàng chưa phong phú. Chủ yếu là cho vay tín dụng. Ngoài hoạt động cho vay tín dụng, ngân hàng chưa đầu tư sang các lĩnh vực

khác như đầu tư bất động sản, chứng khoán... điều đó làm giảm thu nhập hoạt động khác của ngân hàng.

+ Tỷ lệ dư nợ cho vay vẫn còn khá cao: ngân hàng thương mại với bản chất kinh doanh tiền tệ, đi vay và cho vay, vì thế ngân hàng dùng tiền đi huy động được cho vay, nhưng tỷ lệ thu hồi lại không cao, dư nợ lại nhiều, dẫn đến nguồn vốn bị ứ đọng, gây nhiều khó khăn cho ngân hàng đến hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoạt động huy động vốn, cụ thể việc khách hàng có nhu cầu đáo hạn tiền gửi tại ngân hàng.

Tóm lại: Trong những năm qua, Chi nhánh Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Hải Phòng đã không ngừng đổi mới, hoàn thiện các nghiệp vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng... Với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên, Chi nhánh Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Hải Phòng đã đạt được những thành tích trong công tác nguồn vốn, đặc biệt là công tác huy động vốn. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, chi nhánh vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế xuất phát từ cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Vì vậy, để có được cơ cấu nguồn vốn huy động ổn định và vững chắc, chi nhánh cần phải nghiên cứu để đưa ra các biện pháp thiết thực, có tính khả thi cao, được phối hợp đồng bộ nhằm phát huy những thành tựu đạt được, đồng thời khắc phục những khó khăn, tồn tại tạo điều kiện cho sự phát triển an toàn và hiệu quả.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP DẦU KHÍ TOÀN CẦU – CN HẢI PHÒNG.

3.1 Định hướng phát triển của ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

Ban lãnh đạo Chi nhánh Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Hải Phòng đặt mục tiêu cho những năm tiếp theo là hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm, đi đôi với từng bước xây dựng Chi nhánh theo định hướng đã đề ra:

“ **Tầm nhìn:** Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu phấn đấu: Không phải là đầu tiên nhưng phải là tốt nhất.

Mục tiêu: Là một trong những Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam.

Chiến lược:

- Duy trì tình trạng tài chính ở mức độ an toàn cao, tối ưu hóa việc sử dụng vốn cổ đông: đảm bảo quyền lợi của khách hàng, ngân hàng và cổ đông;
- Tăng trưởng cao bằng cách tạo nên sự khác biệt trên cơ sở hiểu biết nhu cầu khách hàng và hướng tới khách hàng;
- Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro đồng bộ, hiệu quả và chuyên nghiệp để đảm bảo cho sự tăng trưởng được bền vững;
- Có chiến lược chuẩn bị nguồn nhân lực và đào tạo lực lượng nhân viên chuyên nghiệp;
- Xây dựng “Văn hóa GP Bank” trở thành yếu tố tinh thần gắn kết toàn hệ thống”.

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Chi nhánh là duy trì nguồn vốn huy động, qua đó tạo điều kiện phát triển hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác nhằm nâng cao lợi nhuận của ngân hàng. Để thực hiện được chiến lược đó, dưới sự điều hành của Hội sở Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu, Chi nhánh đã xác định rõ những khó khăn, thách thức cũng như những cơ hội để đề ra phương hướng hoạt động trong những năm tiếp theo:

+ Mục tiêu: ổn định hoạt động kinh doanh an toàn hiệu quả, xử lý nhanh các tồn đọng nhằm lành mạnh hoá tình hình tài chính, làm nền tảng mở rộng hoạt động kinh doanh trong các năm tiếp theo, thực hiện thành công phương án củng cố tổ chức và hoạt động ngân hàng.

+ Phương hướng cơ bản: thực hiện chính sách khách hàng hợp lý và linh hoạt, gia tăng nguồn vốn có hiệu quả, nâng cao chất lượng sử dụng vốn đảm bảo an toàn và hiệu quả, hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện có và từng bước phát triển sản phẩm mới. Hoàn thiện tổ chức bộ máy và cơ chế quản lý, nâng cao năng lực chỉ đạo và điều hành, đổi mới phương pháp làm việc và phong cách phục vụ khách hàng nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh trong thời kỳ mới.

+ Mở rộng tín dụng nhưng đảm bảo chất lượng, an toàn vốn, không để phát sinh nợ quá hạn từ những khoản cho vay mới và hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn từ những khoản vay cũ. Chú trọng giữ vững khách hàng truyền thống, đẩy mạnh quan hệ với những khách hàng tiềm năng để mở rộng huy động vốn với lãi suất thấp và phát triển khối lượng, đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng. Tăng cường và mở rộng các loại hình dịch vụ ngân hàng, từng bước tăng thị phần dịch vụ.

Mục tiêu kinh doanh năm 2012 của Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng:

- + Tập trung triển khai hiệu quả chương trình hiện đại hoá ngân hàng.
- + Tổng nguồn vốn huy động đạt 910 tỷ đồng.
- + Tổng cho vay đạt 650 – 700 tỷ đồng.
- + Nâng cao chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1,0% tổng dư nợ.
- + Tỷ lệ thu dịch vụ chiếm 15% tổng thu nhập.
- + Thực hiện lợi nhuận hạch toán nội bộ vượt kế hoạch được giao.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

Sau khi tìm hiểu, phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng, nhìn chung ngân hàng vẫn luôn gặt hái được nhiều kết quả tốt, tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn những mặt hạn chế,

làm cho công tác huy động vốn tại GPB – Hải Phòng chưa thực sự hiệu quả. Đặc biệt tình trạng thừa vốn, ngân hàng huy động vốn rất nhiều nhưng cho vay lại ít. Sau đây em xin đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại ngân hàng:

3.2.1 Duy trì và phát triển hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng

Phân tích thực trạng ở trên ta thấy tình hình vốn của ngân hàng cơ bản đang trong tình trạng thừa, để nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn, bước cấp bách đầu tiên là ngân hàng cần đưa ra các giải pháp nhanh chóng nâng cao hiệu quả công tác sử dụng vốn, tránh tình trạng ứ đọng vốn, tuy nhiên bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần duy trì và phát triển hoạt động huy động vốn của ngân hàng, không phải để thu hút thêm vốn nữa cho ngân hàng, mà để giữ mối quan hệ với các khách hàng truyền thống, mở rộng danh tiếng của ngân hàng, tạo uy tín, niềm tin cho khách hàng, và để nâng cao công tác huy động vốn sau này.

➤ Chính sách đãi ngộ khách hàng

Như đã nói ở trên, ngân hàng cần phải có chính sách chăm sóc khách hàng truyền thống và khách hàng mới, đặc biệt là khách hàng truyền thống, để giữ mối quan hệ với khách hàng, mở rộng danh tiếng, uy tín với khách hàng. Ngân hàng có thể đưa ra các chương trình tri ân khách hàng khi khách hàng đến gửi tiền bằng các chương trình khuyến mại, như tặng thẻ tri ân, tặng quà khi khách hàng có thâm niên gắn bó với ngân hàng. Do nhu cầu được quan tâm của con người thường rất lớn, và tạo được nhiều tình cảm, nên ngân hàng có thể có các chính sách như tặng quà vào ngày sinh nhật của khách hàng, các ngày lễ tế lên gọi điện hoặc nhắn tin chúc mừng... tạo cho khách hàng cảm giác không chỉ gửi tiền ở ngân hàng mà đó còn là nơi tạo nên niềm tin, tình cảm cho khách hàng.

➤ Cơ sở vật chất kỹ thuật

Cần chú trọng đến cơ sở vật chất kỹ thuật của ngân hàng, vì đó là việc gắn bó đến các hoạt động của ngân hàng. Một khách hàng không hề muốn giao dịch với ngân hàng mà cơ sở vật chất kỹ thuật quá lạc hậu, làm chậm việc giao dịch, hoặc một ngân hàng mà cơ sở hạ tầng thấp kém, tất cả nó đều ảnh hưởng rất nhiều đến

khách quan của khách hàng, do đó để thu hút khách hàng và giữ mối quan hệ với khách hàng thì ngân hàng thường xuyên chú ý đến cơ sở vật chất kỹ thuật của ngân hàng, để khách hàng đến với ngân hàng là một sự hài lòng, thỏa mãn.

➤ **Đầu tư nguồn nhân lực**

Cần có chính sách đãi ngộ hợp lý cho các CBNV có kinh nghiệm, mang lại hiệu quả cao vừa để thu hút nhân sự chất lượng cao từ các ngân hàng khác vừa tránh tình trạng chảy máu chất xám của GP.Bank. Nên có quy định phụ cấp thêm cho thâm niên, sớm ban hành bảng lương hợp lý để tạo sự gắn bó của CBNV đối với GP.Bank. Mặt bằng lương còn thấp do đó cần cân đối lại để có chính sách tiền lương phù hợp. Tích cực mở rộng đào tạo để có những nhân sự chuyên nghiệp. Phục vụ hài lòng khách hàng.

3.2.2 Nâng cao hiệu quả hoạt động sử dụng vốn

Để công tác huy động vốn có hiệu quả thì ngân hàng cần chú trọng đến hoạt động sử dụng vốn, cụ thể là hoạt động tín dụng của ngân hàng. Vì hoạt động huy động vốn có mối quan hệ chặt chẽ với hoạt động tín dụng, do bản bản chất của ngân hàng thương mại là đi huy động vốn để cho vay, nhằm hưởng lãi suất chênh lệch, vì thế cần phải có chính sách phù hợp giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn. Và sử dụng vốn như thế nào cho có hiệu quả thì là việc không đơn giản:

➤ **Nâng cao các sản phẩm cho vay tại ngân hàng**

Xã hội càng phát triển, văn minh thì nhu cầu của con người càng nâng cao, do đó nhu cầu tiền là vấn đề quan trọng để đáp ứng những nhu cầu đó của con người, để có thể đưa ra các sản phẩm vay, đáp ứng đúng tâm lý của người tiêu dùng, ngân hàng cần tiếp xúc, tìm hiểu các mong muốn của khách hàng là các doanh nghiệp, người dân. Bên cạnh đó ngân hàng cũng phải nắm bắt được sự biến đổi, phát triển nền kinh tế của thế giới nói chung, của nền kinh tế Việt Nam nói riêng, các chính sách tiền tệ của Nhà nước Việt Nam, của NHTU để đưa ra được các sản phẩm cho vay phù hợp và có hiệu quả. Đặc biệt với tình hình ngoại tệ cho vay chưa được cao, ngân hàng cần chú trọng đến hoạt động này, cần khai thác tối đa các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh với nước ngoài, các người dân có nhu cầu mua ngoại tệ

hợp lý theo quy định của NHTU.

➤ Giảm dư nợ xuống mức thấp nhất

Qua phân tích thực trạng ở trên, ta thấy nguyên nhân dẫn đến hoạt động huy động vốn chưa có hiệu quả là việc dư nợ ở ngân hàng còn quá cao, ngân hàng cần thẩm định nhu cầu vay của khách hàng một cách cẩn thận để có thể đánh giá được dự án vay đó có hiệu quả không, có khả năng trả nợ cho ngân hàng hay không, cần tìm kiếm các khách hàng có năng lực tài chính thực sự để cho vay, bên cạnh đó việc quan trọng trong hoạt động tín dụng đó là việc theo dõi và thu hồi nợ. Các cán bộ, các chuyên viên quan hệ khách hàng cần theo dõi sát các khoản nợ, cần báo cáo và có phương pháp xử lý kịp thời nếu thấy khoản nợ có dấu hiệu xấu. Cần phải thu hồi nợ về thì ngân hàng mới đảm bảo việc trả lãi cho người gửi tiền cũng như nhu cầu rút tiền gửi của khách hàng. Tránh trường hợp tồn nợ quá nhiều, không có khả năng đáo hạn cho khách hàng. Việc cho vay nhiều và thu hồi được nợ sẽ giúp ngân hàng có các biện pháp và chính sách phù hợp các các kỳ hoạt động tiếp theo, huy động vốn bao nhiêu, cho vay bao nhiêu.

➤ Đầu tư mạnh vào các lĩnh vực kinh doanh khác

Ngân hàng cần phải tăng cường hoạt động sử dụng vốn sang các lĩnh vực khác không chỉ sử dụng vốn vào các gói sản phẩm tín dụng của ngân hàng, như đầu tư bất động sản, chứng khoán, đầu tư tài chính... Đây là các lĩnh vực có rủi ro cao, để đầu tư có hiệu quả ngân hàng luôn luôn phải xem xét sự biến động kinh tế, phân tích tỉ mỉ các tình hình tài chính để đưa ra các chính sách phù hợp, tránh và giảm thiểu rủi ro ở mức thấp nhất. Ngân hàng có thể dùng nguồn vốn trung – dài hạn để đầu tư bất động sản, hoặc đồng tham gia kinh tế với các công ty làm ăn có lãi, quay vòng vốn nhanh, như tham gia xây dựng rồi buôn bán, ngân hàng GPB – Hải Phòng, với: “Chi nhánh được thành lập trên địa bàn Quận Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng, có diện tích 14,6km², dân số trên 110.000 người. Quận Hồng Bàng là nơi đầu mối giao thông thành phố với lưu lượng hàng hóa, phương tiện giao thông rất lớn, hiện nay trên địa bàn quận và các khu vực lân cận đang đô thị hóa với tốc độ rất nhanh, nhiều khu đô thị mới được xây dựng. Bên cạnh đó quận Hồng Bàng

là khu vực tập trung nhiều trường đại học, cơ quan Nhà nước, các đơn vị đặt trụ ngân hàng làm việc và kinh doanh, các khu công nghiệp. Hiện nay quận được thành phố hết sức quan tâm, tập trung đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, kỹ thuật để thúc đẩy kinh tế xã hội của Quận phát triển”, với diện tích mặt bằng riêng, với những ưu thế về vị trí địa lý đó, sẽ có rất nhiều các doanh nghiệp, văn phòng muốn đặt trụ sở làm việc, do đó ngân hàng có thể xây cơ sở hạ tầng và hoạt động cho thuê tài chính tại chính mặt bằng mà Chi nhánh đang sử dụng,... vv, và sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư chứng khoán. Có rất nhiều phương án để ngân hàng có thể sử dụng vốn huy động được, tuy nhiên sử dụng như thế nào là có hiệu quả và tránh rủi ro lại là chuyện không đơn giản, vì vậy đòi hỏi ban lãnh đạo GP Bank cần xem xét kỹ lưỡng và đưa ra phương án hoạt động hiệu quả nhất, tránh tình trạng ứ đọng vốn trong ngân hàng.

➤ Chính sách khách hàng

Muốn tăng cường hoạt động tín dụng, ngân hàng không chỉ đưa ra các chính sách, các gói sản phẩm, mà ngân hàng còn tập trung vào chính sách khách hàng. Đó là việc ngân hàng cần tiếp xúc với khách hàng phù hợp với các gói sản phẩm tín dụng mà ngân hàng đưa ra, ví dụ tín dụng cho vay tiêu dùng, ngân hàng cần quảng bá, tiếp xúc với khách hàng là cá nhân, cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh thì lại là doanh nghiệp. Cần tìm hiểu nhu cầu của họ là gì, để từ đó đáp ứng kịp thời. Chú trọng đến các khách hàng tiềm ẩn có khả năng tài chính tốt, các khách hàng truyền thống. Bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần đến vốn, đặc biệt là nguồn vốn đi vay, vì nó được coi là đòn bẩy tài chính cho doanh nghiệp, mang lại vốn kinh doanh cho doanh nghiệp, và nâng cao hiệu quả hoạt động, do đó các doanh nghiệp rất cần tạo mối quan hệ với ngân hàng, đó chính là ưu điểm của ngân hàng khi tìm kiếm khách hàng. Nhưng cái quan trọng là ngân hàng cần phải lựa chọn trong tất cả các nhu cầu vay vốn đó, nhu cầu nào, khách hàng nào có tiềm năng tài chính thực sự, có dự án vay vốn thật sự hiệu quả, có thể trả lãi và vốn cho ngân hàng đúng hạn, đó là điều quan trọng nhất khi ngân hàng quyết định cho vay và giải ngân. Chính vì thế, ngân hàng Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng,

cần chú trọng đến chính sách khách hàng, các tiêu chuẩn đánh giá khách hàng để hoạt động cho vay có hiệu quả.

❖ **Giải pháp thực tế:**

Nhận thấy nhu cầu mua hàng hóa online rất nhiều, đó là một hình thức mua hàng hóa mạng, khách hàng muốn mua hàng hóa cần phải chuyển khoản trước cho người bán, rồi mới được nhận hàng, đây là một hình thức bán hàng đang bắt đầu hình thành tại Việt Nam, nó tiết kiệm thời gian cho người đi mua, lại phù hợp với chính sách của Nhà nước, của NHNN hạn chế giao dịch bằng tiền mặt... nhưng nhược điểm của biện pháp mua hàng này là dễ bị lừa, người mua muốn mua hàng nhưng sợ bị lừa lên không dám mua, vậy tại sao GPB – Hải Phòng không làm nhiệm vụ là người trung gian?

Thứ nhất, GPB – Hải Phòng sẽ tung ra gói sản phẩm cho vay tiêu dùng, hoặc phát hành thẻ tín dụng, hoặc thẻ trả trước như vậy Ngân hàng đã có thể nâng cao hiệu quả sử dụng cho ngân hàng, cụ thể là hoạt động tín dụng. Với các lãi suất cho vay hợp lý với quy định của Ngân hàng Nhà nước, với quy định của GPB – Hải Phòng.

Thứ hai, ngân hàng sẽ giúp người bán mở tài khoản tại ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng, đó cũng là một nguồn huy động vốn, và đồng thời bảo lãnh thanh toán cho khách hàng, vì vậy ngân hàng lại thu được một khoản phí.

Thứ ba, ngân hàng để phát triển gói sản phẩm mới này lên áp dụng ngay với cán bộ đội ngũ nhân viên của ngân hàng, người thân, bạn bè của các cán bộ nhân viên, đó là một hình thức marketing rất tốt lại ít tốn kém, hoặc ngân hàng ra chỉ tiêu cho nhân viên tín dụng, các cán bộ nhân viên ngân hàng với việc mở được tài khoản thẻ của người mua và người bán sẽ được trích phần trăm hoa hồng.

Đó là một giải pháp nhỏ mà em xin đưa ra, mong có thể giúp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng.

Tóm lại, việc nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng nhằm tăng cường nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh là hết sức quan trọng và cần thiết. Việc đưa ra các giải pháp cụ

thể có tính khả thi, góp phần đẩy nhanh quá trình tích tụ vốn đòi hỏi phải có bước đi cụ thể rõ ràng cả tầm vĩ mô và vi mô bao gồm những hình thức trực tiếp, gián tiếp và sự kiên trì trong thực hiện. Như vậy, công tác huy động vốn tại NHTMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng sẽ mang lại hiệu quả với quy mô ngày càng lớn hơn và chất lượng cao hơn.

3.3 Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu

- Về phát triển mạng lưới: GP.Bank nên thành lập bộ phận phát triển mạng lưới để giúp việc mở chi nhánh, phòng giao dịch được nhanh chóng hơn.

- Về chính sách và chế độ tiền lương: So với mặt bằng chung của hệ thống ngân hàng thì mức lương của GP.Bank là chưa cao. Cần có chế độ lương, khen thưởng hợp lý để đảm bảo giữ người tài, thu hút nhân sự có năng lực.

- Về phát triển sản phẩm – dịch vụ: Hiện nay, các ngân hàng đang triển khai nhiều chương trình khuyến mãi rất đa dạng, phong phú, GP.Bank có thể tham khảo và đưa ra các chương trình phù hợp. Để huy động vốn tốt hơn đề nghị Hội sở thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi hấp dẫn cho khách hàng tham gia gửi tiền, thanh toán qua GP.Bank.

Việc phát hành thẻ của các chi nhánh chưa phát triển tốt vì số lượng máy ATM ít, cần trang bị thêm cột ATM (Máy POS).

- Về tín dụng: Cần tăng quyền phán quyết tín dụng đối với các chi nhánh phát triển tốt. Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng .

Vì tỷ lệ cho vay/ giá trị tài sản đảm bảo của GP.Bank thấp, quy định nội thành, ngoại thành chưa hợp lý, nên sản phẩm không có tính cạnh tranh cao.

Nên xem lại vấn đề về hạn mức cho khách hàng có quan hệ tín dụng với GP.Bank từ 01 năm trở lên.

- Về nhân sự và đào tạo: Hiện nay tình hình nhân sự của GP.Bank còn thiếu và nhiều bất cập. GP.Bank nên tổ chức thường xuyên các chương trình thi tay nghề nhằm nâng cao tay nghề đồng thời tổ chức đào tạo nâng cao, chuyên sâu để đảm bảo nguồn nhân lực chất lượng.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

GP - Bank nằm trong hệ thống NHTM Việt Nam, chịu sự quản lý của NHNN Việt Nam. Vì vậy, trong công tác huy động vốn cũng như hoạt động kinh doanh của GP - Bank cần có sự hướng dẫn chỉ đạo từ NHNN, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.

Mặt khác, NHNN là nơi hoạch định các chính sách tiền tệ quốc gia với mục tiêu ổn định giá trị đồng tiền, kiềm chế lạm phát, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội, nâng cao đời sống nhân dân. Do đó, các biện pháp khả dĩ có thể thực hiện được nhằm khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng, đó là NHNN cần xây dựng và điều hành một chính sách tiền tệ ổn định và hợp lý hơn. Chính sách này phải theo sát với tín hiệu của thị trường. Các can thiệp của NHNN phải thông qua thị trường bằng hệ thống các công cụ tiền tệ gián tiếp (dự trữ bắt buộc, tái chiết khấu, thị trường mở...). Bởi sự quản lý chặt chẽ đôi khi vượt quá sự cần thiết vào hoạt động của ngân hàng sẽ tạo khó khăn cho các ngân hàng trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình.

NHNN cũng cần có tạo điều kiện thuận lợi để nguồn vốn huy động của các NHTM được tăng trưởng và ổn định. NHNN cần phát huy vai trò quản lý Nhà nước đối với các NHTM, xúc tiến thực thi hai bộ Luật về Ngân hàng. Bên cạnh đó, cần tăng cường hoạt động kiểm tra, thanh tra NHNN đối với các NHTM để nâng cao hiệu quả cho vay và sử dụng vốn huy động. Chẳng hạn, hàng năm 6 tháng một lần thanh tra NHNN nên có những đánh giá công khai hoạt động của các ngân hàng để có định hướng cho người gửi tiền. Công khai hoạt động của ngân hàng là một chính sách tiếp thị hữu hiệu nhất. Thường xuyên tổ chức đào tạo, bồi dưỡng các nghiệp vụ để các NHTM có thể tham gia vào tất cả các lĩnh vực kinh doanh hiện tại, tạo nên một hệ thống NHTM vững mạnh, góp phần vào sự nghiệp phát triển đất nước.

Xây dựng môi trường pháp lý vững chắc nhằm tạo được lòng tin của người dân vào hệ thống ngân hàng và nhằm bảo vệ lợi ích chính đáng của người dân. NHNN cần mở rộng bảo hiểm tiền gửi để mở rộng bảo hiểm tiền gửi củng cố lòng tin của người dân trong quá trình mở tài khoản tiền gửi tại NHTM. Đồng thời, cần bổ

sung và hoàn thiện các chính sách, cơ chế thúc đẩy phát triển nghiệp vụ mở và sử dụng tài khoản tiền gửi.

Một điều đáng chú ý hiện nay đó là trong việc hoạt động tiền gửi có kỳ hạn, về nguyên tắc đến hạn khách hàng mới được rút tiền. Nhưng thực tế thời gian qua cho thấy, nhiều NHTM vì cạnh tranh với nhau, muốn thu hút được nhiều khách hàng đến gửi tiền nên đã dễ dãi với người gửi tiền. Vì vậy có nhiều khách hàng không tôn trọng cam kết, đã rút tiền trước hạn, làm ảnh hưởng đến cân đối chi trả của Ngân hàng. Do vậy, NHNN cần sớm đưa ra biện pháp để thực hiện việc không tính lãi hoặc sẽ phạt đối với những khách hàng đến rút tiền trước hạn. Thực hiện được điều đó, trước mắt có thể gây khó khăn cho nhiều ngân hàng trong việc huy động vốn, nhưng về lâu dài sẽ đem lại nhiều lợi ích cho ngân hàng.

Phát triển và hoàn thiện môi trường pháp lý, hoà nhập với thông lệ Quốc tế và làm cơ sở thúc đẩy hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, hoàn thiện kỹ thuật công nghệ và cơ chế quản lý các trung tâm thị trường bù trừ NHNN. Khi triển khai dự án hiện đại hoá, phần lớn các giao dịch được thực hiện thông qua các phần mềm trên máy vi tính. Những dữ liệu, chữ ký phần lớn được lưu trữ trên máy vi tính. NHNN cần sớm nghiên cứu ban hành một khung pháp lý về chữ ký điện tử cụ thể nhằm giúp các NHTM có cơ sở pháp lý, xây dựng các qui trình nghiệp vụ cũng như lưu trữ chứng từ giao dịch đảm bảo đúng pháp luật, phù hợp với cấu trúc của chương trình hiện đại hoá đang được triển khai.

3.3.3 Kiến nghị với Nhà nước Việt Nam

Giải pháp huy động vốn của Chi nhánh ngân hàng Dầu khí Toàn cầu – Hải Phòng cũng như nhiều NHTM khác chỉ có thể thực hiện tốt được nếu có các điều kiện kinh tế - xã hội và pháp lý cần thiết tạo nên một hệ thống các giải pháp hỗ trợ tác động tới công tác huy động vốn của ngân hàng. Đó chính là vai trò của Nhà nước, của Chính phủ trong việc ổn định môi trường kinh tế vĩ mô, môi trường pháp lý và môi trường tâm lý phù hợp với quy luật của nền kinh tế thị trường. Vì vậy, ở tầm quản lý vĩ mô, Nhà nước cần quan tâm tới các yếu tố sau:

a- Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô

Môi trường kinh tế vĩ mô bao gồm nhiều yếu tố có tính chất bao trùm lên toàn bộ hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế như: Tăng trưởng kinh tế, lạm phát, thâm hụt cán cân thanh toán, ngân sách, tỷ giá đồng bộ.

Điều này không những không đảm bảo được quyền lợi cho người gửi tiền mà còn gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thực thi các điều khoản của pháp luật. Bởi chưa có một chuẩn mực chung cho các ngân hàng nên các ngân hàng đều thực hiện theo một quy định của riêng mình và gây không ít khó khăn, trở ngại cho khách hàng khi đến giao dịch với ngân hàng.

Tất cả các yếu tố trên có ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh ngân hàng và tác động rất lớn đến công tác huy động vốn.

Trong thời gian qua, Đảng và Nhà nước ta và các ngành các cấp, trong đó trước hết là NHNN đã thành công trong việc tạo lập và duy trì ổn định tiền tệ. Tuy nhiên, vấn đề ổn định không chỉ được đặt ra trong từng thời kỳ mà quan trọng là năng lực điều chỉnh chính sách và các công cụ sao cho thích nghi nhanh chóng với sự biến đổi của nền kinh tế với chủ trương của Nhà nước ta là tăng cường huy động vốn trong nước, coi đó là yếu tố quyết định đến sự nghiệp CNH - HĐH đất nước. Đảng và Nhà nước có vai trò quan trọng trong lãnh đạo điều hành môi trường kinh tế vĩ mô, tạo điều kiện cho hệ thống NHTM phát huy vai trò là kênh huy động vốn trong nước phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội.

b- Tạo lập môi trường pháp lý ổn định, đồng bộ

Hoạt động của các NHTM nằm trong một môi trường pháp lý do Nhà nước quy định, chịu sự tác động của hệ thống pháp luật về kinh doanh ngân hàng. Vì vậy, tạo lập môi trường pháp lý ổn định, đồng bộ là điều kiện thuận lợi để các NHTM hoạt động kinh doanh có hiệu quả theo đúng quy định của luật pháp.

Hiện nay, hệ thống luật kinh tế nước ta đã có những điều chỉnh, sửa đổi phù hợp với tình hình kinh tế chung trên đất nước song chưa thực sự thống nhất và đồng bộ. Các ngân hàng vẫn còn tình trạng thực hiện theo những qui định riêng của mình. Điều này không những không đảm bảo được quyền lợi của người gửi tiền mà còn gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thực thi các điều khoản của pháp luật. Do đó, để đảm bảo quyền chính đáng của người đầu tư (đầu tư trực tiếp,

đầu tư gián tiếp qua ngân hàng) và người sử dụng vốn đầu tư cần có một hệ thống pháp luật đồng bộ như luật bảo vệ quyền tài sản cá nhân, luật chứng khoán và thị trường chứng khoán, luật kế toán và kiểm soát độc lập.

Việc ban hành hệ thống pháp lý đồng bộ rõ ràng sẽ tạo niềm tin của công chúng. Đồng thời, với những quy định khuyến khích của Nhà nước sẽ tác động trực tiếp tới việc điều chỉnh quan hệ giữa người tiêu dùng và tiết kiệm, chuyển một phần tiêu dùng sang đầu tư, chuyển dần cất trữ tài sản dưới dạng vàng, ngoại tệ, bất động sản sang đầu tư vào sản xuất kinh doanh hay gửi vốn vào ngân hàng.

c- Môi trường xã hội

Việc tạo lập môi trường xã hội cũng như môi trường pháp luật ổn định cũng chỉ nhằm mục đích cuối cùng là tạo sự tin tưởng và nâng cao hiểu biết của người dân đối với hoạt động ngân hàng. Hay nói cách khác, yếu tố tâm lý, trình độ văn hoá có ảnh hưởng đến cách thức và tập quán huy động vốn.

Ở nước ta hiện nay, việc huy động vốn của các NHTM bị ảnh hưởng bởi yếu tố tâm lý của người dân. Đó là thói quen tâm lý giữ tiền tiết kiệm ở nhà và họ cho rằng vẫn đảm bảo an toàn hơn, có thể sử dụng tiền mặt bất cứ khi nào. Người dân có thói quen sử dụng tiền mặt trong chi tiêu hàng ngày. Chính vì vậy, tầm hiểu biết về các công cụ thanh toán hiện đại và ý nghĩa thực tế của các công cụ thanh toán vẫn còn rất hạn chế ở mỗi người dân. Để tác động vào tâm lý, thói quen của người dân thì biện pháp tốt nhất là về phía Chính phủ, Nhà nước. Chính phủ và Nhà nước cần có những biện pháp tích cực phối hợp với các NHTM để thu hút được mọi nguồn vốn nhàn rỗi đang được người dân để dành trong nhà. Làm cho người dân hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của nguồn vốn “nội lực” đối với công cuộc CNH - HĐH đất nước.

Điều quan trọng trước tiên mà Nhà nước cần làm đó là tăng cường các giải pháp giải quyết công ăn việc làm cho người dân để họ có thu nhập ổn định, sớm tiếp cận với nền kinh tế phát triển. Một khi đời sống của người dân được nâng cao thì họ sẽ tiếp cận với các thể thức thanh toán qua ngân hàng, thay đổi tâm lý tiêu dùng tiết kiệm cũ. Từ đó tạo điều kiện cho NHTM dễ dàng thu hút được nguồn vốn từ mọi tầng lớp dân cư và các tổ chức kinh tế.

KẾT LUẬN

Nội dung của bài khóa luận đề cập đến nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn Ngân hàng thương mại (Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng). Như đã nói ở trên công tác huy động vốn và sử dụng vốn có vai trò quan trọng không những đối với hoạt động ngân hàng mà còn đối cả nền kinh tế. Hệ thống ngân hàng hoạt động có hiệu quả sẽ tạo điều kiện thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Việc thu hút nguồn vốn với chi phí cao, sự ổn định thấp và không phù hợp với sử dụng vốn về quy mô, kết cấu làm hạn chế khả năng sinh lời, đồng thời đặt ngân hàng vào nguy cơ rủi ro lãi suất, rủi ro thanh toán và hơn thế có thể dẫn đến sự mất ổn định trong toàn hệ thống tài chính như nhiều Quốc gia từng lâm vào. Do vậy yêu cầu tăng cường huy động vốn có mức chi phí hợp lý và ổn định cao được đặt ra hết sức cấp thiết đối với Ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung, Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng nói riêng.

Hy vọng rằng qua chuyên đề này những suy nghĩ của em có thể góp phần nhỏ bé nhằm nâng cao chất lượng hoạt động của ngân hàng nói chung và của hoạt động huy động vốn nói riêng. Với mục tiêu nhằm sử dụng nguồn vốn huy động được một cách tối đa, hợp lý, khắc phục tình trạng dư thừa vốn trong ngân hàng, với các giải pháp: Duy trì và phát triển hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng; Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Do trình độ có hạn, thêm vào đó đây là một đề tài có phạm vi nghiên cứu rộng và là một trong những vấn đề đang được quan tâm, cho nên chuyên đề này không thể tránh khỏi những sai sót nhất định. Em rất mong được sự góp ý của các thầy cô giáo cũng như các cán bộ ngân hàng để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn ThS. Nguyễn Thị Diệp và các cô chú, anh chị trong Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu – Chi nhánh Hải Phòng đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

Danh mục tài liệu tham khảo

1. PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi , Học viện Tài chính – Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản tài chính, 2006.
2. PGS. TS. Nguyễn Văn Tiên, Học viện Ngân hàng – Giáo trình Ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản thống kê, 2009.
3. Luật các Tổ chức Tín dụng - Luật số 47/2010/QH12.
4. Các Báo cáo tài chính của ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2009 – 2011.
5. Webservice của ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu: www.gpbank.com.vn
6. Một số website kinh tế khác như: cafe.vn, www.sbv.gov.vn...