

LỜI MỞ ĐẦU	4
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	5
1.1. Giới thiệu về ngân hàng thương mại	5
1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại.....	5
1.1.2. Vai trò của Ngân hàng thương mại.....	5
1.1.3. Chức năng của Ngân hàng thương mại.	8
1.2. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại	11
1.2.1. Khái niệm về vốn của Ngân hàng thương mại.	11
1.2.2. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại.	11
1.2.2.1. <i>Vốn chủ sở hữu</i>	12
1.2.2.2. <i>Vốn huy động</i>	13
1.2.2.3. <i>Vốn vay</i>	14
1.2.2.4. <i>Vốn khác</i>	15
1.2.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	15
1.2.4. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại.	17
1.2.4.1. <i>Phân loại căn cứ theo thời gian</i>	17
1.2.4.2. <i>Phân loại căn cứ theo đối tượng huy động</i>	18
1.2.4.3. <i>Phân loại theo bản chất các nghiệp vụ huy động vốn</i>	19
1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	23
1.2.6. Nội dung và các bước phân tích hoạt động huy động vốn.	28
1.2.6.1. <i>Phân tích sự biến động nguồn vốn của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng</i>	28
1.2.6.2. <i>Phân tích hoạt động huy động vốn của Ngân hàng qua một số chỉ tiêu</i>	29
1.2.6.3. <i>Phân tích hoạt động huy động vốn theo loại tiền</i>	31
1.2.6.4. <i>Phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng</i>	32

1.2.6.5. Phân tích hoạt động huy động vốn theo thời hạn.....	33
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SACOMBANK – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	34
2.1. Sơ lược về Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng.	34
2.1.1. Giới thiệu chung.....	34
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	35
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng.	37
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Sacombank Hải Phòng.....	41
2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng những năm gần đây.....	43
2.2. Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank thời gian qua.	55
2.2.1. Phân tích sự biến động nguồn vốn của NHTM CP Sacombank Hải Phòng thời gian qua.....	55
2.2.2. Phân tích tình hình huy động vốn qua một số chỉ tiêu.	57
2.2.3. Phân tích hoạt động huy động vốn theo loại tiền.	61
2.2.4. Phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng.	66
2.2.5. Phân tích huy động vốn theo thời hạn.....	69
2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng trong thời gian qua.....	71
2.3.1. Kết quả đạt được.....	71
2.3.2. Những mặt còn hạn chế.....	73
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SACOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	76
3.1. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2010 - 2015.....	76
3.1.1. Định hướng chung.....	76
3.1.2. Định hướng huy động vốn.....	77

3.2. Một số giải pháp thúc đẩy hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn hiện nay.....	78
3.2.1. Giải pháp 1: Thúc đẩy huy động vốn trung và dài hạn của Chi nhánh.	78
3.2.2. Giải pháp 2: Thúc đẩy vốn huy động từ các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác.....	83
3.3. Một số đề xuất, kiến nghị.....	87
KẾT LUẬN	90
TÀI LIỆU THAM KHẢO	91

LỜI MỞ ĐẦU

Vốn luôn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Không thể thực hiện được các mục tiêu kinh tế xã hội nói chung của Nhà nước, cũng như các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng nếu như không có vốn. Đối với các NHTM với tư cách là một doanh nghiệp, một chế tài trung gian hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ thì vốn lại có một vai trò hết sức quan trọng. Vì vậy, các NHTM rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn để đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh của mình.

Trong những năm gần đây hệ thống Ngân hàng nói chung và hệ thống các Ngân hàng thương mại nói riêng đã huy động được khối lượng vốn lớn cho sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển kinh tế. Tuy nhiên để tạo được những bước chuyển mới cho nền kinh tế, công tác huy động vốn của các ngân hàng đang đứng trước những thách thức mới, đòi hỏi các ngân hàng phải thực sự quan tâm và chú ý để nhằm nâng cao hiệu quả công tác này.

Chính vì vậy, trong thời gian thực tập tại ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng, với những kiến thức đã được học và thực tế, cùng sự hướng dẫn giúp đỡ của thầy giáo TS. Nguyễn Ngọc Điện và sự tận tình giúp đỡ của các cán bộ công nhân viên Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sacombank – Hải Phòng, em đã chọn đề tài “ ***Phân tích và giải pháp thúc đẩy hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng*** ” làm đề tài luận văn của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận. Luận văn của em gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.

Chương III: Một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Giới thiệu về ngân hàng thương mại.

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại (NHTM) là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách tiếp nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm, rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

NHTM là loại ngân hàng có số lượng lớn và rất phổ biến trong nền kinh tế. Sự có mặt của NHTM trong hầu hết các mặt hoạt động của nền kinh tế xã hội đã chứng minh rằng: Ở đâu có một hệ thống ngân hàng thương mại phát triển, thì ở đó sẽ có sự phát triển với tốc độ cao của nền kinh tế - xã hội.

Theo điều 20 Luật các Tổ chức Tín dụng của Việt Nam ban hành số 02/1997/QH10 ghi rõ: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*”

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng (Huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác)

Luật Ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: Ngân hàng thương mại là những tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

1.1.2. Vai trò của Ngân hàng thương mại.

Cùng với sự phát triển của nhiều ngành nghề khác, từ khi ra đời và phát triển NHTM đã đóng góp vai trò rất quan trọng trong việc xây dựng và phát triển nền kinh

tế thế giới. Ở tất cả các nước, hệ thống NHTM đã không ngừng phát triển, đóng vai trò tập trung những khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế để cung ứng vốn cho các nhà đầu tư cần vốn. Đó chính là quá trình huy động vốn và sử dụng vốn của các NHTM. Bằng hoạt động của mình NHTM đã đóng góp một lượng vốn đáng kể và hàng loạt các dịch vụ Ngân hàng khác cho nền kinh tế.

a. Nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp, cá nhân và 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 và các tổ chức kinh tế 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 kinh tế khác. Nên NHTM sẽ 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.

b. Cầu nối doanh nghiệp với 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.

c. 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 NHTM 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 .

d. 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.

1.1.3. Chức năng của Ngân hàng thương mại.

a. Chức năng trung gian tín dụng

Trong nền kinh tế thị trường các giao dịch kinh tế diễn ra rất sôi động đã tạo ra những khoản thu nhập, chi tiêu và tích lũy bằng tiền của các tầng lớp trong xã hội. Quá trình đó làm hình thành nên những người có tiền tích lũy có khả năng cung cấp tín dụng và những người có nhu cầu tín dụng để đáp ứng cho nhu cầu đầu tư phát triển. Nhưng làm thế nào để họ tìm gặp được nhau và làm sao có thể cùng thoả mãn những nhu cầu vốn đa dạng và to lớn trong khi các nguồn tiền tiết kiệm đang nằm phân tán trong xã hội mà mỗi khoản tiết kiệm lại theo đuổi một mục đích riêng.

Nhờ có thị trường tài chính và cơ chế chuyển giao vốn năng động của thị trường tài chính mà trong đó hệ thống NHTM giữ vai trò chủ đạo, NHTM hoạt động như một

chiếc cầu nối giữa khả năng cung ứng vốn và nhu cầu về vốn tiền tệ trong xã hội. Là trung gian tín dụng, Ngân hàng đóng vai trò là người môi giới giữa một bên là người có tiền cho vay và một bên là những người có nhu cầu chi tiêu cần đi vay vốn. Thông qua cơ chế thị trường, bằng những biện pháp, chính sách và áp dụng những phương pháp kỹ thuật theo hướng hiện đại Ngân hàng có khả năng thu hút hầu hết những nguồn tiền tệ nhàn rỗi trong xã hội để phân bổ vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Như vậy có nghĩa là Ngân hàng đã biến những đồng tiền tạm thời nhàn rỗi thành những đồng tiền hoạt động, biến những đồng tiền tệ nằm phân tán thành nguồn tiền tệ tập trung phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, qua đó phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

b. Chức năng trung gian thanh toán

Trong đời sống hàng ngày diễn ra hàng tỷ lượt giao dịch, thanh toán bằng tiền mặt. Nếu như mọi khoản thanh toán đều thanh toán bằng tiền mặt trao tay thì sẽ kéo theo hàng loạt các công việc phức tạp và tốn kém mà nhiều khi còn gặp rủi ro không lường trước được.

Khi NHTM ra đời và phát triển, trong quá trình làm trung gian tín dụng Ngân hàng đã thu hút được hầu hết các nhà kinh doanh có quan hệ buôn bán với nhau mở tài khoản tại Ngân hàng tạo cơ sở cho các Ngân hàng đứng ra làm trung gian thanh toán theo lệnh của chủ tài khoản bằng cách trích số dư tiền gửi trên tài khoản của người mua chuyển sang tài khoản của người bán, tiến hành các nghiệp vụ này Ngân hàng trở thành là người thủ quỹ và là bộ máy kế toán đáng tin cậy của các nhà kinh doanh trong việc làm trung gian nhận và trả tiền theo yêu cầu của họ, kế toán và kết toán tài khoản cho họ.

Do đó, quá trình thực hiện chức năng này hệ thống NHTM đã góp phần quan trọng làm giảm bớt khối lượng lưu thông tiền mặt, tiết kiệm chi phí lưu thông thuần túy, giúp cho việc thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ được thuận lợi, nhanh chóng, an toàn. Đối với Ngân hàng thực hiện chức năng này tạo cho Ngân hàng có thể duy trì và nâng cao khả năng thanh toán, quản lý được tình hình thu chi của các đơn vị qua đó

có các quyết định kịp thời nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và an toàn tài sản cho khách hàng và Ngân hàng.

c. Chức năng tạo phương tiện thanh toán

Quá trình tạo tiền của NHTM bắt nguồn từ quá trình phát triển hoạt động tín dụng gắn liền với việc mở rộng thanh toán qua Ngân hàng. Qua việc thực hiện hai chức năng trên Ngân hàng đã thu hút được một lượng khách hàng và số lượng tiền gửi khá lớn tại Ngân hàng, bằng cách dùng tiền gửi của người này để cho người khác vay và người này lại tạo nên tiền gửi của người khác nằm trong cùng hệ thống Ngân hàng.

Quá trình đó NHTM đã tự tạo được khối lượng tiền gửi tăng thêm nhiều lần từ số tiền gửi đầu tiên (Tiền gửi sử dụng Sec), khối lượng tiền đó sẵn sàng cung ứng cho nhu cầu thanh toán vì người ta có thể viết Sec để rút tiền từ tài khoản tiền gửi của họ, Sec được sử dụng làm phương tiện thanh toán thay thế cho tiền trong việc mua bán hàng hoá và chi trả dịch vụ khác.

d. Chức năng cung ứng 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 các 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.

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

1.2.1. Khái niệm về vốn của Ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức trung gian tài chính với các chức năng cơ bản là: trung gian tín dụng, trung gian thanh toán, tạo phương tiện thanh toán và chức năng cung ứng các dịch vụ tài chính. Để thực hiện được các chức năng này và đi vào hoạt động một cách có hiệu quả và có lợi nhuận thì đòi hỏi ngân hàng thương mại phải có một lượng vốn hoạt động nhất định.

Các nhà kinh tế đã đưa ra khái niệm về vốn của Ngân hàng thương mại như sau: *“Vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do bản thân ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác”*

Khái niệm trên đã nói đầy đủ những thành phần tạo nên vốn của ngân hàng thương mại. 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. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại.

NHTM cũng như bất cứ một doanh nghiệp nào để tồn tại và phát triển phải có vốn. Vốn tác động đến kết cấu tài sản và khả năng sinh lời, hạn chế các loại rủi ro trong hoạt động NHTM. Vốn của Ngân hàng thương mại bao gồm: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và một số vốn khác.

1.2.2.1. Vốn chủ sở hữu

Đây là nguồn vốn thuộc quyền sở hữu của chính ngân hàng, ngân hàng có toàn quyền sử dụng gồm các trang thiết bị, cơ sở vật chất, trang thiết bị, nhà cửa... Đây là nguồn vốn khá quan trọng, trước hết nó tạo uy tín cho chính ngân hàng. Ngân hàng có to, đẹp, bề thế thì mới tạo được cảm giác an toàn cho khách hàng khi đến giao dịch. Đối với mỗi ngân hàng, nguồn hình thành và nghiệp vụ hình thành loại vốn rất đa dạng tùy theo tính chất sở hữu, năng lực tài chính của chủ ngân hàng, yêu cầu và sự phát triển của thị trường.

a. Nguồn vốn hình thành ban đầu

Trước khi tiến hành kinh doanh, theo quy định của pháp luật, ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định, đó là vốn pháp định, vốn điều lệ. Tùy theo hình thức sở hữu, do nhà nước cấp nếu là ngân hàng quốc doanh, do cổ đông đóng góp nếu là ngân hàng cổ phần, do các bên đóng góp nếu là ngân hàng liên doanh và của cá nhân nếu là ngân hàng tư nhân.

b. Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động

Vốn chủ sở hữu của ngân hàng không ngừng được tăng lên theo thời gian nhờ có nguồn vốn bổ sung. Nguồn bổ sung này có thể từ lợi nhuận hay từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm... Nguồn vốn bổ sung này tuy không thường xuyên song đối với các ngân hàng lớn từ lâu đời thì nguồn bổ sung này chiếm một tỷ lệ rất lớn.

c. Các quỹ

Trong quá trình hoạt động, ngân hàng có nhiều quỹ. Mỗi quỹ có một mục đích riêng: Quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tổn thất, quỹ bảo toàn vốn, quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng... Nguồn để hình thành nên các quỹ là từ lợi nhuận. Các quỹ này thuộc toàn quyền sử dụng của ngân hàng.

d. Nguồn vay nợ có thể chuyển đổi thành cổ phần

Các khoản vay nợ trung và dài hạn, ổn định có khả năng chuyển đổi thành cổ phần thì được coi là một bộ phận vốn chủ sở hữu của ngân hàng. Ngân hàng có thể sử dụng

vốn theo các mục đích kinh doanh của mình như có thể đầu tư vào nhà cửa, đất đai và có thể không phải hoàn trả khi đến hạn.

1.2.2.2. Vốn huy động

Vốn huy động là bộ phận lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng thương mại. Với việc huy động vốn, ngân hàng có được quyền sử dụng vốn và có trách nhiệm phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn cho người gửi. Ngân hàng có thể huy động vốn từ dân cư, các tổ chức kinh tế – xã hội... với nhiều hình thức khác nhau.

a. Tiền gửi thanh toán (tiền gửi giao dịch)

Đây là khoản tiền của các doanh nghiệp và cá nhân gửi vào ngân hàng với mục đích là sử dụng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng. Khoản tiền gửi thanh toán này có thể được trả lãi (trả lãi thấp) hoặc không được trả lãi tùy thuộc vào mỗi ngân hàng. Người gửi tiền vào ngân hàng để nhờ ngân hàng thu hộ tiền, trả hộ tiền... với một mức phí thấp. Các ngân hàng có thể sử dụng các số dư tiền gửi khách hàng vào các hoạt động của mình.

b. Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp, các tổ chức xã hội

Nhiều doanh nghiệp, tổ chức xã hội có các hoạt động thu, chi tiền theo các chu kỳ xác định. Họ gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Tuy khoản tiền này không tiện lợi bằng tiền gửi thanh toán (do khi cần tiền phải đến ngân hàng để rút) nhưng bù lại tiền gửi có kỳ hạn lại có lãi suất cao hơn tùy theo độ dài của kỳ hạn được ghi trên hợp đồng.

c. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư

Trong cộng đồng dân cư luôn có những người có khoản tiền tạm thời nhàn rỗi. Họ gửi tiền vào ngân hàng nhằm thực hiện các mục đích bảo toàn và sinh lời đối với những khoản tiền đó. Người gửi tiết kiệm sẽ có sổ tiết kiệm xác định rõ thời gian và hình thức trả lãi đã thoả thuận với ngân hàng. Hiện nay tiền gửi tiết kiệm là khu vực tiềm năng đồng thời là nơi cạnh tranh

d. Tiền gửi của các Ngân hàng khác

Đây là nguồn tiền gửi có qui mô thường nhỏ, giữa các ngân hàng luôn có tiền gửi của nhau. Mục đích của việc gửi tiền này là để đảm bảo thanh toán thuận tiện, phục vụ tối đa lợi ích cho khách hàng của mình.

1.2.2.3. Vốn vay

Bên cạnh việc huy động tiền gửi, nhiều lúc các ngân hàng cũng phải đi vay để đảm bảo thanh toán, đảm bảo dự trữ bắt buộc... Các ngân hàng có thể vay từ:

a. Vay ngân hàng Nhà nước (Ngân hàng trung ương)

Khi các ngân hàng thương mại có nhu cầu cấp bách về vốn thì người dang tay cứu giúp sẽ là ngân hàng trung ương. Hình thức vay chủ yếu là tái chiết khấu (hay tái cấp vốn). Các ngân hàng thương mại sẽ mang các trái phiếu mà mình đã chiết khấu lên ngân hàng trung ương để tái chiết khấu. Thông thường các ngân hàng trung ương chỉ cho tái chiết khấu những trái phiếu có chất lượng, thời hạn ngắn và phù hợp với mục tiêu của Nhà nước trong từng thời kỳ.

b. Vay các tổ chức tín dụng khác

Đây là các khoản vay mượn lẫn nhau giữa các ngân hàng hoặc giữa ngân hàng với các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Hình thức vay này rất đơn giản, ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý. Các khoản vay có thể không cần thế chấp hoặc thế chấp bằng các chứng khoán của kho bạc. Các khoản vay này thông thường có thời hạn ngắn chủ yếu chỉ để giải quyết những nhu cầu tức thời.

c. Vay trên thị trường vốn

Các ngân hàng có thể phát hành giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn để huy động vốn trung và dài hạn nhằm đáp ứng các nhu cầu cho vay trung và dài hạn và các nhu cầu đầu tư khác. Những ngân hàng lớn có uy tín hoặc trả lãi cao sẽ có khả năng vay được nhiều hơn các ngân hàng nhỏ. Các ngân hàng nhỏ thường vay gián tiếp thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được sự bảo lãnh của ngân

hàng đầu tư. Khả năng vay mượn này phụ thuộc nhiều vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, các hình thức phát hành, chuyển đổi, thời hạn của các công cụ nợ...

1.2.2.4. Vốn khác

a. Nguồn ủy thác

Ngân hàng thương mại thực hiện các dịch vụ ủy thác qua đó làm tăng nguồn vốn của ngân hàng như ủy thác đầu tư, ủy thác cho vay, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ...

b. Nguồn trong thanh toán

Các khoản thanh toán không dùng tiền mặt như: L/C, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi... hay ngân hàng là đầu mối trong dòng tài trợ cũng giúp ngân hàng làm tăng nguồn vốn của mình.

c. Nguồn khác

Gồm các khoản phải nộp, phải trả như: thuế chưa nộp, lương chưa trả..

1.2.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

a. Đối với nền kinh tế

Tiết kiệm và đầu tư là những cơ sở nền tảng của nền kinh tế. Tiết kiệm và đầu tư có mối quan hệ nhân quả, tiết kiệm góp phần thúc đẩy, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh, tăng cường đầu tư và đầu tư cũng góp phần khuyến khích tiết kiệm. Nhưng trong nền kinh tế các khoản tiết kiệm thường nhỏ, lẻ và người tiên phong trong việc tập hợp vốn hiệu quả nhất chính là các ngân hàng thương mại. Thông qua các kênh huy động vốn, các khoản tiết kiệm chuyển thành đầu tư góp phần làm tăng hiệu quả của nền kinh tế.

Đối với những người có vốn nhàn rỗi: Việc huy động vốn của ngân hàng trước hết sẽ giúp cho họ những khoản tiền lãi hay có được các dịch vụ thanh toán đồng thời các khoản tiền không bị chết, luôn được vận động, quay vòng.

Đối với những người cần vốn: Họ sẽ có cơ hội mở rộng đầu tư, phát triển sản xuất kinh doanh từ chính nguồn vốn huy động của ngân hàng.

Việc huy động vốn của ngân hàng giúp cho nền kinh tế có được sự cân đối về vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Các cơ hội đầu tư luôn có điều kiện để thực hiện. Quá trình tái sản xuất mở rộng sẽ được thực hiện dễ dàng hơn với việc huy động vốn của các ngân hàng thương mại. Tuy việc huy động vốn có thể thực hiện bằng nhiều kênh: thị trường chứng khoán, ngân sách nhà nước...nhưng trong điều kiện nước ta hiện nay thì huy động vốn qua các ngân hàng thương mại vẫn là hình thức chủ yếu và quan trọng nhất.

b. Đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại

✓ Là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh

Để bước vào hoạt động kinh doanh thì đầu tiên ngân hàng phải cần có vốn. Ngoài lượng vốn bắt buộc phải có, ngân hàng phải huy động từ các nguồn khác. Ngân hàng đi vay để cho vay. Vậy để có hoạt động cho vay thì phải có thứ để mà cho vay. Nguồn vốn phản ánh tiềm năng và sức mạnh của ngân hàng. Đối với những ngân hàng lớn, việc tham gia tài trợ cho những dự án lớn luôn dễ dàng hơn các ngân hàng nhỏ. Vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại. Nói cách khác, không có vốn thì ngân hàng không thể thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh của mình.

✓ Quyết định quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của ngân hàng

Hoạt động tín dụng của ngân hàng phụ thuộc vào vốn của ngân hàng. Ngân hàng có nhiều vốn sẽ có ưu thế cạnh tranh hơn so với ngân hàng ít vốn. Có được nhiều vốn ngân hàng sẽ có điều kiện để đưa ra các hình thức tín dụng linh hoạt, có điều kiện để hạ lãi suất từ đó sẽ làm tăng quy mô tín dụng. Các ngân hàng lớn, nhiều vốn thường có rất nhiều các dịch vụ ngân hàng. Phạm vi hoạt động kinh doanh của họ sẽ rộng hơn nhiều các ngân hàng nhỏ. Chính vì vậy càng khẳng định rõ tầm quan trọng của vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

✓ Quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín cho ngân hàng

Các ngân hàng lớn trên thế giới là các ngân hàng có uy tín, luôn được ca ngợi và nể trọng. Điều kiện đầu tiên để xây dựng được uy tín của ngân hàng chính là vốn của

ngân hàng. Có nhiều vốn, khả năng thanh toán của ngân hàng luôn được đảm bảo, các khách hàng luôn cảm thấy yên tâm khi giao thiệp với ngân hàng. Trong nền kinh tế bất ổn hiện nay, khả năng thanh toán luôn được các ngân hàng ưu tiên hàng đầu và để được như vậy thì các ngân hàng luôn tìm cách huy động được nhiều vốn hơn.

✓ *Quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng*

Trong thời đại kinh tế cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, vốn là điều kiện để các ngân hàng tham gia cạnh tranh. Nó giúp cho ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, tăng cường quan hệ với các đối tác. Đồng thời nó lôi kéo khách hàng mới, giữ chân các khách hàng truyền thống. Doanh số của ngân hàng tăng lên đồng thời làm tăng nguồn vốn của ngân hàng. Vốn của ngân hàng lớn giúp cho ngân hàng có khả năng tài chính dồi dào để cạnh tranh với các ngân hàng khác: hạ lãi suất, linh hoạt về thời hạn tín dụng, hình thức trả lãi... Các dịch vụ ngân hàng sẽ ngày càng được cải tiến, phát triển và được thực hiện tốt hơn.

1.2.4. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Một hoạt động không thể thiếu của các ngân hàng thương mại là tiến hành huy động vốn để ngân hàng đi vào hoạt động. Quá trình huy động vốn đó hầu như đều giống nhau ở các ngân hàng nhưng để phân loại các hình thức huy động thì lại rất khác nhau. Điều này còn phụ thuộc vào các tiêu chí được lựa chọn để phân loại.

1.2.4.1. Phân loại căn cứ theo thời gian

Phân loại theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì nó liên quan mật thiết đến tính an toàn và khả năng sinh lợi của nguồn vốn huy động cũng như thời gian phải hoàn trả khách hàng. Theo thời gian, hình thức huy động được chia thành:

a. Huy động ngắn hạn

Đây là hình thức huy động chủ yếu trong các ngân hàng thương mại thông qua việc phát hành các công cụ nợ ngắn hạn trên thị trường tiền tệ và các nghiệp vụ nhận tiền gửi ngắn hạn, tiền gửi thanh toán....Phần lớn số này được dùng để cho vay ngắn hạn (dưới 1 năm) hoặc được chuyển hoá kỳ hạn để thực hiện cho vay trung hạn. Do

thời gian ngắn nên lãi suất huy động ngắn hạn thường thấp, tuy nhiên tính ổn định lại kém.

b. Huy động trung hạn

Đây là nguồn huy động vốn ngân hàng qua phát hành các công cụ nợ trung hạn trên thị trường vốn hoặc nhận tiền gửi trung hạn (từ 1 đến 5 năm). Vốn huy động này ngân hàng có thể sử dụng tương đối dài và thuận tiện. Tuy nhiên lãi suất huy động nguồn này thường cao hơn nguồn ngắn hạn. Nguồn huy động trung hạn rất quan trọng và cần thiết để ngân hàng thực hiện các hoạt động đầu tư, thay đổi công nghệ và cho vay trung, dài hạn với lãi suất cao.

c. Huy động dài hạn

Đây là hoạt động huy động vốn dài hạn của ngân hàng trên thị trường vốn, với nguồn huy động này ngân hàng có thể sử dụng dễ dàng, có tính ổn định cao (từ 5 năm trở lên). Do vậy lãi suất mà ngân hàng phải trả cũng rất cao.

1.2.4.2. Phân loại căn cứ theo đối tượng huy động

a. Huy động vốn từ dân cư

Đây là một khu vực huy động đầy tiềm năng cho các ngân hàng. Ngân hàng huy động từ các khoản tiền nhàn rỗi của dân chúng và sau đó chuyển đến cho những người cần vốn để mở rộng đầu tư, kinh doanh. Nguồn huy động từ dân cư thường khá ổn định.

b. Huy động vốn từ các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội

Đây là nguồn huy động được đánh giá là rất lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Để tiết kiệm thời gian và chi phí trong thanh toán, các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ hầu hết đều có tài khoản trong ngân hàng. Các doanh nghiệp khi bán được hàng hoá đều gửi tiền vào ngân hàng và rút ra khi cần. Chu kỳ rút tiền của các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội không giống nhau. Vì vậy ngân hàng luôn có trong tay một khoản tiền lớn mà mình có thể sử dụng một cách tương đối thuận lợi. Tuy nhiên độ lớn của khoản tiền này phụ thuộc nhiều vào các dịch vụ, các tiện ích mà ngân hàng mang lại khi khách hàng sử dụng các dịch vụ. Điều này khiến cho việc huy

động vốn từ các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội gắn liền với việc mở rộng, cải tiến các dịch vụ ngân hàng.

c. Huy động vốn từ các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác

Trong quá trình hoạt động các ngân hàng thường có các khoản tiền gửi ở lẫn nhau để thuận tiện trong giao dịch, thanh toán... Ngoài ra việc vay lẫn nhau giữa các ngân hàng cũng làm tăng nguồn vốn huy động. Điều này tuy không thường xuyên song là cần thiết trong hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng thương mại. Khi xuất hiện việc thiếu hụt dự trữ hay khả năng thanh toán bị đe dọa... các ngân hàng thương mại có thể vay lẫn nhau. Quá trình vay này là một thoả thuận tín dụng giữa hai bên. Quá trình tăng vốn huy động này có thể được thực hiện ở trên thị trường nội tệ hay thị trường ngoại tệ. Trong số những người cho ngân hàng vay có một người đặc biệt. Đó là ngân hàng trung ương. Ngân hàng trung ương đóng vai trò là người cho vay cuối cùng để cứu cho các ngân hàng thương mại khỏi các trục trặc xảy ra.

Huy động vốn từ các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác tuy cũng khá dễ dàng nhưng số lượng thường không nhiều và chi phí huy động thường cao hơn. Do vậy, hình thức này các ngân hàng sử dụng không nhiều.

1.2.4.3. Phân loại theo bản chất các nghiệp vụ huy động vốn

Hình thức phân loại này là hình thức chủ yếu được các ngân hàng thương mại sử dụng hiện nay. Phân loại theo nghiệp vụ huy động vốn rõ ràng tạo sự thuận tiện cho ngân hàng khi tiến hành huy động. Các hình thức huy động bao gồm:

a. Huy động vốn qua nghiệp vụ nhận tiền gửi***✓ Huy động tiền gửi không kỳ hạn***

Đây là phần tiền huy động tương đối quan trọng ở những nước phát triển có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt cao. Mục đích của các khoản tiền gửi này không phải là để lấy lãi mà chủ yếu dùng để thanh toán. Khách hàng gửi tiền phần lớn là những tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, các cá nhân làm ăn buôn bán phải thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ liên tục. Người gửi tiền có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào hoặc để trả cho người thứ ba. Hình thức rút có thể là tiền mặt hay lấy qua hình thức thanh toán

bằng séc. Đặc biệt người gửi tiền có thể không cần trực tiếp đến ngân hàng lấy mà có thể rút qua các máy rút tiền tự động (máy ATM). Ngân hàng thường bảo quản loại tiền gửi này trên hai tài khoản: tài khoản thanh toán và tài khoản vãng lai:

+ Tài khoản thanh toán là loại tài khoản tiền gửi mà chủ tài khoản có toàn quyền sử dụng số tiền trên tài khoản nhưng chỉ trong phạm vi số dư tiền gửi. Loại tài khoản này luôn luôn có số dư có.

+ Tài khoản vãng lai là tài khoản có thể dư có hoặc dư nợ, thường được sử dụng cho các tổ chức kinh tế. Số dư có thể hiện tiền gửi của khách hàng còn số dư nợ thể hiện khoản tín dụng ngân hàng cấp cho khách hàng vay.

Với mục đích chủ yếu khi gửi tiền là để sử dụng các dịch vụ ngân hàng nên mức lãi suất mà ngân hàng trả cho người gửi tiền là rất thấp, thậm chí không phải trả lãi. Tuy nhiên ở nhiều nước có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt thấp (trong đó có Việt Nam) và để tăng mức động viên tiền gửi, ngân hàng vẫn trả lãi cho tiền gửi này (có những thời điểm được trả ngang bằng với lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn). Tỷ lệ huy động từ nguồn này sẽ là khá cao nếu ngân hàng có các dịch vụ đa dạng, sản phẩm ngân hàng chất lượng cao, hệ thống mạng lưới rộng rãi đáp ứng tốt các nhu cầu của người gửi tiền.

✓ ***Huy động tiền gửi có kỳ hạn***

Là các tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cá nhân gửi vào ngân hàng và rút ra sau một thời hạn nhất định. Khoản này thường gắn với các tổ chức kinh tế có chu kỳ kinh doanh gần như xác định, thời gian thanh toán tiền ổn định, ít có sự biến động. Phần tiền gửi này ngân hàng sử dụng dễ dàng nên mức lãi suất mà ngân hàng phải trả cũng cao hơn. Người gửi tiền ngoài mục đích sử dụng các dịch vụ ngân hàng còn có mục đích kiếm lời. Do đó, sự thay đổi lãi suất sẽ có tác động rất nhanh và rõ nét đối với nguồn vốn huy động của ngân hàng.

Ở Việt Nam, hình thức tiền gửi có kỳ hạn bằng các chứng chỉ tiền gửi (mà chúng ta vẫn gọi là kỳ phiếu ngân hàng có mục đích) với các thời hạn 3 tháng, 6 tháng, 1

năm, 2 năm... ngày càng phổ biến, đã và đang phát huy vai trò hay việc tạo vốn cho các ngân hàng.

✓ ***Huy động tiền gửi tiết kiệm***

Đây là hình thức phổ biến nhất, lâu đời nhất của các ngân hàng thương mại. Bao gồm các loại sau:

Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:

Hình thức này gần giống như huy động tiền gửi không kỳ hạn. Tuy nhiên so với tiền gửi không kỳ hạn thì số dư của phần này ổn định hơn, ít biến động hơn nên ngân hàng phải trả lãi suất cao hơn.

Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Đây là loại hình tiết kiệm phổ biến nhất, quen thuộc nhất ở nước ta. Người gửi tiền gửi vào ngân hàng và rút ra sau những thời hạn xác định: 3 tháng, 6 tháng... Người gửi không được rút trước, nếu rút trước hạn thì sẽ bị phạt. Đây là những khoản tiền có tính ổn định rất cao nên ngân hàng phải trả khách hàng với lãi suất gần như là cao nhất. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, để tăng sức cạnh tranh, thu hút được vốn các ngân hàng đã rất linh hoạt trong việc khách hàng rút ra trước thời hạn. Có ngân hàng thì tính lãi cho khách hàng với lãi suất không kỳ hạn, có ngân hàng vẫn tính với lãi suất đó với số ngày gửi thực tế...

Tiền gửi tiết kiệm có thời hạn dài:

Loại hình này khá phổ biến ở những nước phát triển nhưng ở nước ta còn khá mới mẻ. Người gửi có thể gửi tiền vào bất cứ lúc nào và chỉ được rút ra khi đến hạn (thời hạn tương đối dài). Loại hình này giúp cho ngân hàng có nguồn vốn ổn định để có thể đầu tư trung và dài hạn.

b. Huy động vốn qua nghiệp vụ đi vay

Hình thức này ngày càng chiếm vai trò quan trọng trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay. Các ngân hàng thương mại có thể vay từ nhiều nguồn:

✓ *Vay từ các tổ chức tín dụng*

Đó là các khoản vay thông thường mà các ngân hàng vay lẫn nhau trên thị trường liên ngân hàng hay thị trường tiền tệ. Các ngân hàng thường xây dựng các mối quan hệ tốt để khi thiếu hụt vốn có thể vay lẫn nhau chứ không vay ngân hàng trung ương.

✓ *Vay từ ngân hàng Trung ương*

Khi ngân hàng thương mại xảy ra tình trạng thiếu hụt dự trữ bắt buộc hay mất khả năng thanh toán thì người cuối cùng mà các ngân hàng có thể cầu cứu là ngân hàng trung ương. Ngân hàng trung ương cho vay dưới hình thức tái chiết khấu thương phiếu. Các ngân hàng thương mại có thể mang các thương phiếu lên ngân hàng trung ương để vay. Tuy nhiên việc vay này cũng có một số khó khăn do ngân hàng trung ương chỉ cho ngân hàng thương mại một hạn mức tái chiết khấu và việc cho vay này lại nằm trong định hướng của chính sách tài chính quốc gia. Dẫu sao đây cũng là một hình thức bổ sung vốn cho ngân hàng thương mại cực kỳ quan trọng trong những thời điểm nhất định.

c. Huy động qua phát hành các công cụ nợ

Đây là hình thức huy động vốn có hiệu quả khá cao của các ngân hàng thương mại. Trong quá trình hoạt động, ở những thời điểm nhất định, ngân hàng thấy cần phải huy động thêm vốn trước những cơ hội kinh doanh đầy hấp dẫn. Điều đó có nghĩa là ngân hàng huy động vốn ở thể chủ động, có nghĩa là có đầu ra mới tính đầu vào. Ngân hàng xác định rõ quy mô vốn huy động, loại tiền huy động và đưa ra các mức chi phí hợp lý làm cho việc tạo vốn của ngân hàng thành công nhanh chóng. Để vay trên thị trường, ngân hàng có thể phát hành kỳ phiếu và trái phiếu.

Trái phiếu ngân hàng là một giấy tờ có giá, xác nhận khoản nợ của khách hàng đối với người chủ ngân hàng với những cam kết như thanh toán một số tiền xác định vào một ngày xác định trong tương lai với thời hạn xác định cho trước. Trái phiếu được phát hành trong toàn bộ hệ thống ngân hàng, chủ yếu là để huy động vốn trung và dài hạn.

Kỳ phiếu: kỳ phiếu ngân hàng là một loại giấy tờ nhận nợ ngắn hạn do ngân hàng phát hành nhằm huy động vốn trong dân, chủ yếu là để phục vụ cho những kế hoạch kinh doanh xác định của ngân hàng như một dự án, một chương trình kinh tế...

d. Huy động vốn qua các hình thức khác

Để tăng cường huy động vốn nhàn rỗi từ dân cư, các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, các ngân hàng thương mại còn sử dụng các hình thức khác về dịch vụ xã hội: làm dịch vụ bảo lãnh, đại lý phát hành chứng khoán, trung gian thanh toán, đầu mối trong hợp đồng đồng tài trợ... Nền kinh tế càng phát triển, các dịch vụ trên càng mang lại cho ngân hàng những nguồn huy động lớn giúp cho ngân hàng có thể kinh doanh một cách an toàn và hiệu quả.

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Trong cả môi trường tự nhiên và xã hội, mỗi sự vật, hiện tượng đều có những tác động đến sự vật, hiện tượng khác và đồng thời cũng phải chịu những tác động ngược trở lại. Việc huy động vốn của các ngân hàng cũng vậy. Vấn đề đặt ra cho chúng ta là phải nhận thức được những yếu tố tác động đến việc huy động vốn. Những tác động này rất phong phú, đa dạng. Dựa vào bản chất của các tác động ta chia các yếu tố đó thành những yếu tố khách quan và các yếu tố chủ quan.

a. Các nhân tố khách quan

Nhân tố khách quan là những nhân tố nằm ngoài ngân hàng, nhưng không có nghĩa là nó không quan trọng. Bất kỳ một ngân hàng nào cũng không được xem nhẹ nhân tố này.

➤ *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.

➤ **Môi trường chính trị - pháp lý**

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 vốn của NHTM.

➤ **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.

➤ **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 nhàn 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: Dệt Nam Định, Minh phụng EPCO 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...

➤ **Môi trường cạnh tranh**

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh là hiện tượng phổ biến và khách quan. Ngành Ngân hàng là một trong những ngành có mức độ cạnh tranh cao và ngày càng phức tạp. Trong những năm qua, thị trường tài chính ngày càng trở nên sôi động hơn do sự tham gia của nhiều loại hình Ngân hàng và các tổ chức tài chính phi Ngân hàng. Hiện nay số lượng Ngân hàng được phép hoạt động ngày càng tăng cùng với sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của nhiều tổ chức phi Ngân hàng, trong khi đó nguồn vốn nhàn

rối trong dân cư và các tổ chức kinh tế là có hạn . Từ đó làm mất tính độc quyền của hệ thống Ngân hàng và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

Ngoài ra, hình thức cạnh tranh không đa dạng như các ngành khác làm cho tính cạnh tranh của Ngân hàng ngày càng cao. Các Ngân hàng cạnh tranh chủ yếu bằng hình thức lãi suất và dịch vụ. Hiện nay ở nước ta các Ngân hàng chủ yếu cạnh tranh bằng hình thức lãi suất, chưa phổ biến hình thức cạnh tranh bằng dịch vụ. Do đó Ngân hàng phải xây dựng được mức lãi suất như thế nào là hợp lý nhất, hấp dẫn nhất kết hợp với danh tiếng và uy tín của mình để tăng được thị phần huy động. Điều này là rất khó khăn vì nếu lãi suất cao hơn đối thủ cạnh tranh thì lãi suất cho vay cũng phải tăng lên để đảm bảo Ngân hàng vẫn có lãi, nếu lãi suất thấp hơn thì không hấp dẫn được khách hàng. Do cạnh tranh tăng lên, lãi suất huy động hiện nay có xu hướng tăng lên trong khi các dịch vụ liên quan đến tiền gửi không tăng lên một cách tương ứng.

b. Các nhân tố chủ quan

➤ 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.

➤ Uy tín của Ngân hàng

Đó là hình ảnh của ngân hàng trong lòng khách hàng, là niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Uy tín của mỗi ngân hàng được xây dựng, hình thành trong cả một quá trình lâu dài. Người gửi tiền khi gửi thường lựa chọn những ngân hàng lâu đời chứ không phải là những ngân hàng mới thành lập. Ngân hàng lớn thường được ưu tiên lựa chọn so với các ngân hàng nhỏ. Hình thức bảo hiểm tiền gửi làm tăng độ an toàn, tăng uy tín của ngân hàng. Một điều quan trọng ở nước ta là hình thức sở hữu cũng có ảnh hưởng quan trọng tới huy động vốn. Các ngân hàng quốc doanh bao giờ cũng có độ an toàn cao hơn cho người gửi tiền, uy tín của các ngân hàng thương mại

quốc doanh cao hơn so với các ngân hàng khác. Những ngân hàng có uy tín luôn chiếm được lòng tin của khách hàng là tiền đề cho việc họ huy động được những nguồn vốn lớn hơn với chi phí rẻ hơn và tiết kiệm được thời gian.

➤ ***Năng lực và trình độ của cán bộ Ngân hàng***

Không chỉ riêng ngân hàng mà trong bất cứ hoạt động nào, ngành nghề nào, yếu tố con người cũng phải được đặt lên hàng đầu. Các cán bộ nhân viên ngân hàng có năng lực sẽ phán đoán, xử lý chính xác các tình huống sẽ làm cho các hoạt động huy động vốn được thực hiện một cách tốt đẹp. Trình độ của cán bộ ngân hàng cao sẽ làm cho các thao tác nghiệp vụ được thực hiện nhanh chóng và hiệu quả. Thái độ trong tiếp xúc của nhân viên với khách hàng cũng rất quan trọng. Nó có thể lôi kéo khách hàng làm tăng nguồn vốn huy động đồng thời cũng có thể làm khách hàng rời bỏ gây ra những hậu quả vô cùng nghiêm trọng trong hoạt động của ngân hàng, trước hết là trong khâu huy động vốn.

Các nhân viên ngân hàng là những người mang hình ảnh cho cả ngân hàng. Do đó, để tăng cường huy động vốn thì một điều cực kỳ quan trọng là các nhân viên ngân hàng phải có đủ những tiêu chí của một nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp: Hiểu biết khách hàng, Hiểu biết nghiệp vụ, Hiểu biết quy trình, Hoàn thiện phong cách phục vụ.

➤ ***Trình độ công nghệ Ngân hàng***

Có thể nói công nghệ ngân hàng hiện đại khác xa so với trước đây. Việc áp dụng máy tính là một cuộc cách mạng trong hoạt động của ngân hàng. Nhờ có hệ thống tin học hiện đại, ngân hàng có thể thu thập thông tin về khách hàng, về thị trường tốt. Từ đó, có thể hoạch định ra các hình thức huy động, thời gian huy động, hình thức trả lãi... Mặt khác, nhờ hệ thống thông tin tốt khiến cho ngân hàng có thể nâng cao hiệu quả huy động vốn.

Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng trở nên phổ biến, đó là một xu thế tất yếu. Việc thanh toán không dùng tiền mặt sẽ khiến cho các ngân hàng ngày càng gắn liền với các hoạt động xã hội. Ngoài ra mạng lưới phục vụ cho việc

huy động vốn cũng tác động tới việc huy động vốn của ngân hàng. Mạng lưới huy động rộng rãi, tạo điều kiện cho người gửi tiền. Mạng lưới hẹp thì sẽ gây khó khăn cho khách hàng có tiền nhàn rỗi gửi vào ngân hàng, chi phí giao dịch lớn, mất nhiều thời gian.

Nhìn chung có rất nhiều những yếu tố ảnh hưởng đến việc huy động vốn của ngân hàng. Các yếu tố này tác động đến mọi hoạt động, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của ngân hàng. Mỗi ngân hàng khi hoạt động đều cần phải tiến hành nghiên cứu, tìm hiểu. Những yếu tố tác động này có tính hai mặt: có thể có tác động tích cực đồng thời có thể tác động tiêu cực tới ngân hàng. Ngân hàng nào xác định đúng, chính xác các yếu tố tác động sẽ huy động được vốn lớn với chi phí rẻ, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

1.2.6. Nội dung và các bước phân tích hoạt động huy động vốn.

1.2.6.1. Phân tích sự biến động nguồn vốn của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Bảng nguồn vốn là bảng phản ánh khái quát nhất toàn bộ nguồn vốn của Ngân hàng, bảng nguồn vốn cho biết tỷ trọng và sự biến đổi của từng nguồn vốn qua các năm. Bảng nguồn vốn của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng bao gồm: tổng vốn huy động, vốn tự có và quỹ của Ngân hàng, nguồn vốn khác.

Bảng 1.1: Nguồn vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng nguồn vốn huy động							
2. Vốn và quỹ của Ngân hàng							
3. Nguồn khác							
Tổng nguồn vốn							

1.2.6.2. Phân tích hoạt động huy động vốn của Ngân hàng qua một số chỉ tiêu.**a. Tổng vốn huy động/Tổng nguồn vốn**

$$\text{VHĐ/TNV} = \frac{\text{Tổng vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ số này cho biết mức độ tham gia của vốn huy động trong tổng nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng. Tỷ số này càng cao chứng tỏ nguồn vốn huy động của Ngân hàng càng chiếm tỷ trọng lớn, khả năng huy động vốn tốt. Ngược lại tỷ số này thấp phản ánh nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, khả năng huy động vốn của Ngân hàng không tốt.

b. Chi phí trả lãi vốn huy động/ Tổng vốn huy động

$$\text{CPLHĐ/TVHĐ} = \frac{\text{Chi phí trả lãi vốn huy động}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Chỉ số này cho biết 1 đồng vốn huy động được thì mất bao nhiêu đồng chi phí trả lãi huy động. Chỉ số này càng nhỏ chứng tỏ chi phí trả lãi huy động càng ít và hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng càng cao. Ngược lại chỉ số này càng cao chứng tỏ chi phí trả lãi bỏ ra để huy động vốn càng lớn và hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thấp.

c. Lợi nhuận thuần từ lãi/ Chi phí lãi phải trả

$$\text{LNTTL/CPL} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ lãi}}{\text{Chi phí lãi phải trả}}$$

Chỉ số này cho biết 1 đồng chi phí lãi phải trả thì ngân hàng thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ số này cao cho biết hoạt động huy động vốn của Ngân hàng đạt hiệu quả cao, ngược lại chỉ số này thấp cho biết hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thấp.

d. Hệ số sử dụng vốn huy động

Doanh số cho vay

$$\text{Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Tổng vốn huy động

Hệ số này cho biết 1 đồng vốn huy động sẽ có bao nhiêu đồng vốn cho vay. Hệ số này cao thể hiện nguồn vốn huy động được sử dụng có hiệu quả, ngược lại hệ số này thấp chứng tỏ nguồn vốn huy động sử dụng không hiệu quả, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng không tốt.

Bảng 1.2: Một số Chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn

Chỉ tiêu	Đv	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
		Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1. Tổng nguồn vốn huy động	Tỷ đồng							
2. Tổng nguồn vốn	Tỷ đồng							
3. Chi phí trả lãi vốn huy động	Tỷ đồng							
4. Lợi nhuận thuần từ lãi	Tỷ đồng							
5. Doanh số cho vay	Tỷ đồng							
6. Tổng vốn huy động/Tổng nguồn vốn (1/2)	Lần							
7. Chi phí trả lãi vốn huy động/Tổng vốn huy động (3/1)	Lần							
8. Lợi nhuận thuần từ lãi/Chi phí lãi phải trả (4/3)	Lần							
9. Doanh số cho vay/Tổng vốn huy động (5/1)	Lần							

1.2.6.3. Phân tích hoạt động huy động vốn theo loại tiền.

Bảng 1.3: Huy động vốn nội, ngoại tệ

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Nội tệ										
Ngoại tệ và vàng										

Bảng huy động vốn theo loại tiền phản ánh tổng quát tình hình huy động vốn nội tệ và ngoại tệ của Ngân hàng. Bảng huy động vốn theo loại tiền cho biết tỷ trọng của từng loại tiền huy động trong tổng nguồn vốn huy động và sự thay đổi qua các năm. Bảng huy động vốn theo loại tiền bao gồm: huy động vốn nội tệ, huy động vốn ngoại tệ và vàng.

- Huy động vốn nội tệ phản ánh khái quát tình hình huy động vốn nội tệ của Ngân hàng và cho biết vốn nội tệ chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động cũng như thay đổi như thế nào qua từng năm.

- Huy động vốn ngoại tệ và vàng phản ánh tình hình huy động vốn ngoại tệ và vàng của Chi nhánh qua từng thời kỳ, cho biết vốn ngoại tệ và vàng chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động và cho biết sự biến đổi của vốn ngoại tệ và vàng qua các năm.

Phân tích bảng huy động vốn theo loại tiền

Việc phân tích Bảng huy động vốn theo loại tiền là rất cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá tình hình huy động vốn của Ngân hàng, nên khi tiến hành phân tích cần đạt được những yêu cầu sau:

- Phân tích cơ cấu của từng loại tiền huy động, gồm vốn huy động nội tệ và ngoại tệ.
- Phân tích và đánh giá sự biến động của từng loại tiền huy động qua các năm.

1.2.6.4. Phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng.

Bảng 1.4: Huy động vốn theo đối tượng khách hàng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tiền gửi tiết kiệm										
Tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội										
Tiền gửi khác										

Bảng huy động vốn theo đối tượng khách hàng là bảng biểu phản ánh và đánh giá khái quát toàn bộ hoạt động huy động vốn theo từng đối tượng khách hàng của Ngân hàng. Bảng huy động vốn theo đối tượng khách hàng cho biết tỷ trọng vốn huy động của từng đối tượng trong tổng nguồn vốn huy động và cho biết sự biến động của lượng vốn huy động của từng đối tượng khách hàng qua các năm.

Bảng huy động vốn theo đối tượng khách hàng gồm:

- Huy động từ tiền gửi tiết kiệm: Phản ánh tình hình huy động vốn tiết kiệm từ dân cư của Ngân hàng. Cho biết tỷ trọng nguồn tiền gửi tiết kiệm chiếm bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động và cho biết sự biến đổi lượng vốn huy động từ nguồn này qua từng năm.

- Huy động từ các tổ chức KT- XH: Phản ánh khái quát tình hình vốn huy động từ các tổ chức xã hội của Chi nhánh, cho biết tỷ trọng vốn huy động từ nguồn tiền gửi này chiếm bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động và sự biến đổi qua từng năm.

- Huy động từ tiền gửi khác: Phản ánh khái quát tình hình huy động vốn từ nguồn tiền gửi khác của Ngân hàng, cho biết tỷ trọng vốn huy động từ nguồn tiền gửi khác chiếm bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động và sự biến đổi của nguồn tiền huy động này qua từng năm.

Phân tích huy động vốn theo đối tượng khách hàng cần phân tích:

- Phân tích cơ cấu vốn huy động của từng đối tượng khách hàng huy động, gồm vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm, vốn huy động từ các tổ chức KT-XH và vốn huy động từ nguồn tiền gửi khác.

- Phân tích và đánh giá sự biến động vốn huy động của từng đối tượng khách hàng huy động qua từng năm.

1.2.6.5. Phân tích hoạt động huy động vốn theo thời hạn.

Bảng 1.5: Tình hình huy động vốn theo thời hạn

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Không kỳ hạn							
Ngắn hạn							
Trung và dài hạn							

Bảng huy động vốn theo thời hạn là bảng biểu phản ánh khái quát tình hình huy động vốn theo từng thời hạn. Bảng này cho biết tỷ trọng cũng như sự biến đổi lượng vốn huy động theo thời hạn qua từng năm của Ngân hàng.

Bảng huy động vốn theo thời hạn gồm: Huy động vốn không kỳ hạn, huy động vốn ngắn hạn, huy động vốn trung và dài hạn.

Phân tích huy động vốn theo thời hạn

Phân tích huy động vốn theo thời hạn gồm:

- Phân tích cơ cấu vốn huy động theo từng thời hạn, gồm vốn huy động không kỳ hạn, vốn huy động ngắn hạn, vốn huy động trung và dài hạn.

- Phân tích và đánh giá sự biến động vốn huy động theo từng thời hạn qua từng năm.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SACOMBANK – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Sơ lược về Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng.

2.1.1. Giới thiệu chung

➤ Tên chi nhánh: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng.

➤ Tên giao dịch quốc tế: SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK

➤ Tên viết tắt: SACOMBANK



➤ Logo:

➤ Hình thức pháp lý: Ngân hàng Thương mại Cổ phần

➤ Địa chỉ: 62- 64 Tôn Đức Thắng, Lê Chân, Hải Phòng.

➤ Điện thoại: (84.31) 3719.999

➤ Fax: (84.31) 3719.991

➤ Website: www.sacombank.com.vn

➤ Email: haiphong@sacombank.com

➤ Tổng số lao động: 100 người

➤ Ngành nghề kinh doanh:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi.

- Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển các tổ chức trong nước, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác.

- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn.

- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá.

- Hùn vốn và liên doanh theo pháp luật.
- Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng.
- Kinh doanh ngoại tệ, vàng, thanh toán quốc tế.
- Huy động vốn từ dịch vụ nước ngoài và các dịch vụ khác.
- Hoạt động bao thanh toán.

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

a. Ngân hàng TMCP Sacombank

Ngày 21/12/1991 ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) được thành lập và đi vào hoạt động với sự hợp nhất của 4 Hợp tác xã tín dụng là: Gò Vấp - Tân Bình - Thành Công - Lữ Gia tại thành phố Hồ Chí Minh với các nhiệm vụ chính là huy động vốn, cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ Ngân hàng.

Năm 1991 với xuất phát điểm là một ngân hàng nhỏ, ra đời trong giai đoạn khó khăn của đất nước, vốn điều lệ của Sacombank là 3 tỷ đồng và Ngân hàng hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh. Đến cuối năm 2010, vốn điều lệ đã tăng lên là 9.179 tỷ đồng.

Ngày 12/07/2006 Sacombank là Ngân hàng đầu tiên chính thức niêm yết cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM (nay là Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP.HCM), đây là một sự kiện rất quan trọng và có ý nghĩa cho sự phát triển của thị trường vốn Việt Nam, cũng như tạo tiền đề cho việc niêm yết cổ phiếu của các NHTMCP khác.

Ngày 16/05/2008, Sacombank cũng là Ngân hàng Việt Nam tiên phong công bố hình thành và hoạt động theo mô hình Tập đoàn tài chính tư nhân với 11 công ty thành viên và 369 Phòng giao dịch : gồm các Chi nhánh cấp 1, 2, 3, 4 và các Phòng giao dịch phân bố khắp 3 miền.

Tháng 01/2008 với việc khai trương Văn phòng đại diện Nam Ninh tại Trung Quốc và Chi nhánh Lào, Sacombank trở thành Ngân hàng đầu tiên thành lập văn phòng đại diện và Chi nhánh tại nước ngoài. Đây được xem là bước ngoặt trong quá

trình mở rộng mạng lưới của Sacombank với mục tiêu tạo ra cầu nối trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tài chính của khu vực Đông Dương.

Là Ngân hàng tiên phong khai thác các mô hình Ngân hàng đặc thù dành riêng cho phụ nữ (Chi nhánh mừng 8 tháng 3) và cho cộng đồng nói tiếng Hoa (Chi nhánh Hoa Việt). Sự thành công của các Chi nhánh là minh chứng thuyết phục về khả năng phân khúc thị trường độc đáo và sáng tạo của Sacombank.

Hiện tại Sacombank có hơn 7000 cán bộ công nhân trẻ, năng động sáng tạo. Sacombank còn có quan hệ với gần 10.986 đại lý của 303 Ngân hàng tại 80 quốc gia và vùng lãnh thổ. Hơn 80.000 cổ đông đại chúng.

Với những nỗ lực phát triển và sự đóng góp tích cực cho nền kinh tài chính Việt Nam, Sacombank đã nhận được rất nhiều bằng khen và giải thưởng có uy tín trong nước và quốc tế, điển hình như:

* “Ngân hàng có hoạt động kinh doanh ngoại hối tốt nhất Việt Nam” do Global Finance bình chọn.

* “Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam 2009”(Best Retail Bank in Vietnam 2009) do The Asian Banker bình chọn.

* “Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam 2008” do The Asset bình chọn.

* “Ngân hàng bán lẻ của năm tại Việt Nam 2007 và 2008” do Asian Banking & Finance bình chọn.

Ngoài những giải thưởng và bằng khen quan trọng trên, Sacombank còn nhận được rất nhiều bằng khen và giải thưởng quan trọng khác. Với nỗ lực mang đến những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng, Sacombank hy vọng thương hiệu và uy tín của mình sẽ được nhiều người biết đến.

b. Ngân hàng TMCP Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

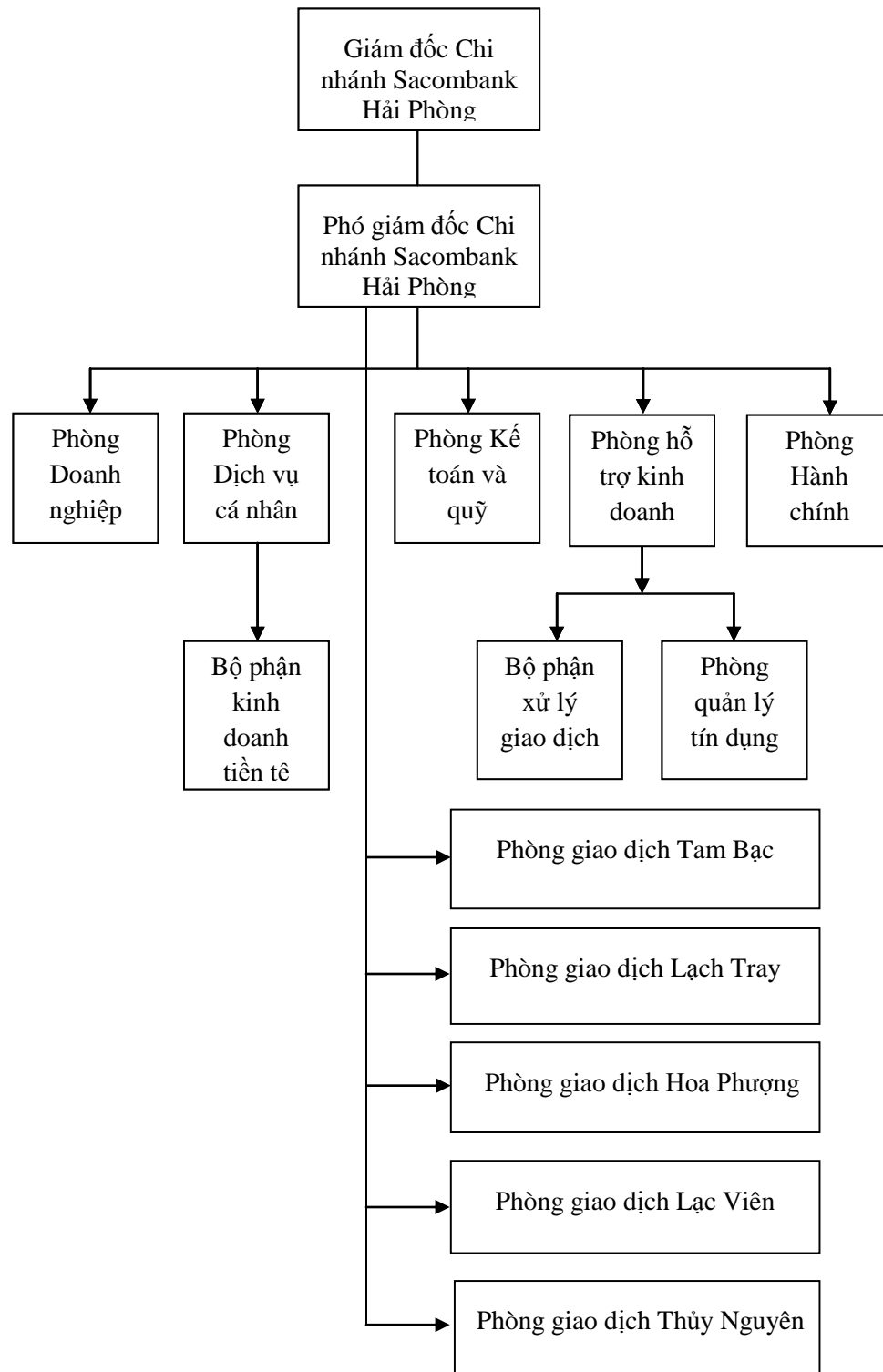
Ngày 15/12/2006 Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng chính thức được khai trương và đi vào hoạt động trên cơ sở giấy chứng nhận đăng ký hoạt động do Sở kế hoạch đầu tư TP Hải Phòng cấp ngày 27/10/2006.

Sau hơn 4 năm có mặt tại Hải Phòng, Sacombank đã có những bước phát triển nhanh cả về quy mô hoạt động và hiệu quả. Đáng kể nhất là Sacombank Chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định được sức mạnh thương hiệu của Sacombank tại thành phố Hải Phòng và xây dựng được một đội ngũ CBNV ngày càng vững mạnh về chuyên môn nghiệp vụ, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trong tình hình mới.

Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng hiện đã có 5 phòng nghiệp vụ bao gồm: Phòng Cá Nhân, Phòng Doanh Nghiệp, Phòng Hỗ trợ, Phòng Kế toán & Quỹ, Phòng Hành Chính và 5 phòng giao dịch: Phòng giao dịch Tam Bạc, Lạch Tray và 3 Phòng mới mở trong năm 2010 là Hoa Phượng, Lạc Viên và Thủy Nguyên với tổng số CBNV hiện có là 100 người. Tất cả các Phòng nghiệp vụ và PGD đều có các Trưởng/ Phó phòng và phụ trách quản lý.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng.

Trải qua quá trình gần 5 năm hoạt động cho đến nay, ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng đã gần như hòa nhập được với hoạt động chung của cả hệ thống Ngân hàng trong cơ chế thị trường Hải Phòng. Không chỉ đứng vững trong cạnh tranh mà Chi nhánh còn không ngừng mở rộng và phát triển với hiệu quả ngày càng cao. Hiện nay Chi nhánh có cơ cấu tổ chức như sau:



Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

a. Giám đốc Chi nhánh

Giám đốc là người có trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh theo đúng pháp luật Nhà nước, các quy định của ngành, điều lệ, quy chế, quy định của Sacombank, đồng thời là người tham mưu cho HĐQT về mặt hoạch định các mục tiêu, chính sách. Giúp việc cho Giám đốc có các Phó Giám đốc, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

b. Phó giám đốc Chi nhánh

Thay mặt giám đốc điều hành các công việc thường ngày khi giám đốc đi vắng từ 01 ngày trở lên. Giúp giám đốc Chi nhánh trong công tác quản trị điều hành, kịp thời báo cáo phát sinh bất thường tại Chi nhánh.

Trực tiếp phụ trách Phòng dịch vụ khách hàng, phòng kế toán. Phụ trách và điều hành công tác báo cáo định kỳ, đột xuất với Ngân hàng nhà nước. Thực hiện công tác đối nội trong nội bộ Chi nhánh, các quan hệ liên quan đến chính quyền và các ban ngành tại địa phương.

c. Phòng Doanh nghiệp (Phòng cá nhân)

Chức năng: Quản lý, thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể. Tiếp thị và quản lý khách hàng, chăm sóc khách hàng doanh nghiệp(cá nhân). Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng và thực hiện thanh toán quốc tế .

Nhiệm vụ: Đánh giá về tình hình thị trường địa bàn định kỳ để phản hồi về cho phòng khách hàng doanh nghiệp và tham mưu cho ban lãnh đạo Chi nhánh. Thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể, chịu trách nhiệm trực tiếp đối với việc thực hiện chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng hồ sơ tín dụng do mình phụ trách. Xây dựng, thực hiện kế hoạch tiếp thị khách hàng. Trực tiếp tiếp thị khách hàng hoặc tiếp thị theo yêu cầu của đơn vị trực thuộc Chi nhánh . Triển khai thực hiện các chương trình, sự kiện quảng cáo cho sản phẩm dịch vụ.

*** Bộ phận kinh doanh tiền tệ**

Chức năng: Phối hợp với phòng kinh doanh ngoại hối, phòng kinh doanh vốn, trung tâm kinh doanh tiền tệ Phía Bắc để kinh doanh tiền tệ tại địa bàn. Phối hợp với

phòng kinh doanh ngoại hối và Phòng Kinh doanh vốn để nghiên cứu, phát triển các sản phẩm phái sinh. Tham mưu cho Ban Giám Đốc điều hành lãi suất, thanh khoản tại Chi Nhánh, Phòng giao dịch. Quản lý hoạt động chuyển vàng nội địa, chuyển tiền kiều hối tại Chi Nhánh, phòng giao dịch.

Nhiệm vụ: Cập nhật thông tin thị trường liên tục từ phòng kinh doanh ngoại hối, phòng kinh doanh vốn, trung tâm kinh doanh tiền tệ để tìm cơ hội kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi cho ngân hàng theo kế hoạch của ban giám đốc đã phân bổ. Xây dựng kênh phân phối và phát triển sản phẩm dịch vụ có liên quan đến các phòng nghiệp vụ, bộ phận, phòng giao dịch tại đơn vị, các khách hàng của đơn vị.

Phản hồi các thông tin kịp thời và báo cáo định kỳ kết quả kinh doanh tiền tệ tại chi nhánh cho ban giám đốc chi nhánh, các phòng thuộc mảng tiền tệ theo quy định

d. Phòng Kế toán quỹ

Chức năng: Quản lý công tác kế toán tại Chi nhánh, quản lý công tác an toàn kho quỹ.

Nhiệm vụ: Hướng dẫn, kiểm tra công tác hạch toán tại Chi nhánh và đơn vị trực thuộc Chi nhánh. Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán và kiểm soát các hoạt động thanh toán nội bộ toàn Chi nhánh, giữa các Chi nhánh, hoặc các Ngân hàng khác. Tiếp nhận, kiểm tra và tổng hợp số liệu kế toán phát sinh hàng ngày/ tháng/ quý/ năm của đơn vị trực thuộc.

e. Phòng Hỗ trợ kinh doanh

Chức năng: Hỗ trợ công tác tín dụng, kiểm soát tín dụng, quản lý nợ và chức năng khác.

Nhiệm vụ: Thực hiện các thủ tục bảo đảm tiền vay, tiếp nhận tài sản bảo đảm. Kiểm soát hồ sơ cấp tín dụng và phản hồi cho Ban Lãnh Đạo những vấn đề chưa đúng quy định. Hoàn chỉnh hồ sơ và lập thủ tục giải ngân, thu phí : hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, giấy nhận nợ, tiếp nhận bản chính giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm và các giấy tờ có liên quan . Lập thủ tục giải chấp tài sản bảo đảm: kiểm tra tình

hình dư nợ trước khi lập giấy giải chấp, hoàn trả bản chính giấy tờ sở hữu tài sản đảm bảo cho khách hàng.

Quản lý danh mục vay, bảo lãnh theo danh mục ngành nghề kinh doanh, loại hình cho vay, hạn mức tín dụng, kiểm soát chặt chẽ tình hình nợ gia hạn, nợ quá hạn đề xuất các biện pháp cụ thể để giảm thiểu nợ quá hạn, nợ không thu được lãi. Thực hiện các nghiệp vụ tiền gửi thanh toán và các dịch vụ khác có liên quan đến tài khoản tiền gửi thanh toán theo yêu cầu của khách hàng. Xử lý các nghiệp vụ thanh toán xuất - nhập khẩu.

f. Phòng Hành chính

Chức năng: Quản lý công tác hành chính, quản lý công tác nhân sự, quản lý công tác IT.

Nhiệm vụ: Tiếp nhận, phân phối và lưu trữ văn thư; đảm nhận công tác lễ tân, hậu cần. Thực hiện mua sắm, tiếp nhận, quản lý, phân phối tất cả các loại tài sản, vật phẩm liên quan đến hoạt động của Chi nhánh. Bảo dưỡng cơ sở hạ tầng, kiểm kê tài sản; tổ chức theo dõi kiểm tra công tác áp tải tiền, bảo vệ an ninh, phòng cháy chữa cháy. Quản lý kho hàng cầm và nhân sự kho hàng cầm cố.

Tuyển dụng nhân sự hàng năm, giải quyết các vấn đề tranh chấp, vấn đề liên quan đến luật lao động; hợp đồng lao động, nghỉ phép, ... kết quả thi đua toàn Chi nhánh. Chịu trách nhiệm chính trong việc kiểm tra tính tuân thủ chất hành nội quy, quy chế, quy định có liên quan đến nhân sự trong toàn Chi nhánh.

Giám sát hệ thống công nghệ thông tin tại Chi nhánh và các đơn vị Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc; hỗ trợ sử dụng và khai thác tài nguyên công nghệ thông tin, bảo dưỡng trang thiết bị công nghệ thông tin tại Chi nhánh.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Sacombank Hải Phòng

a. Thuận lợi

Nhân tố chủ quan:

- Thương hiệu Sacombank là thương hiệu lớn được nhiều người biết đến lại là một Ngân hàng lớn.

- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm.
- Do có đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, sáng tạo, nhiệt tình nên đã thu hút được rất nhiều khách hàng là cá nhân hay các doanh nghiệp.
- Chi nhánh được đặt ngay trong trung tâm thành phố rất thuận lợi cho việc đi lại và trao đổi thông tin.
- Chi nhánh đã thành lập được 5 phòng giao dịch và 1 Chi nhánh, và lắp đặt 11 máy ATM tại các quận huyện trong thành phố rất thuận tiện cho việc giao dịch của khách hàng.

Nhân tố khách quan:

- Do Hải Phòng là một trong những thành phố lớn của cả nước, tập trung nhiều tổ chức kinh tế, những hộ gia đình có nhu cầu tự doanh. Vì vậy nên nhu cầu sử dụng vốn cũng nhờ đó mà nhiều hơn. Thêm vào đó lại gần với biển, có địa lý giao thông thuận lợi sẽ giúp cho việc giao dịch với các cá nhân, tổ chức nước ngoài thuận lợi hơn.

b. Khó khăn

Bên trong:

- Nhân sự chủ yếu là mới tuyển dụng nên còn hạn chế về kỹ năng chăm sóc khách hàng và kinh nghiệm trong công tác thẩm định.
- Công tác đầu tư tín dụng vẫn phải chịu ảnh hưởng về rủi ro trong sản xuất kinh doanh của các hộ gia đình và các doanh nghiệp.
- Tồn tại những khoản nợ khó đòi từ khách hàng là cá nhân hay các tổ chức kinh tế.
- Vốn của Chi nhánh còn ít và chủ yếu do Hội sở cấp vì vậy công tác cho vay còn gặp nhiều khó khăn.

Bên ngoài:

- Các Ngân hàng tại địa bàn tiếp tục mở rộng mạng lưới với những chính sách ưu đãi về công tác huy động vốn thông qua chủ yếu là chính sách lãi suất đã làm khó khăn cho Sacombank.
- Do từ đầu năm 2008 đến nay, diễn biến kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước có rất nhiều bất lợi cho hoạt động Ngân hàng. Đặc biệt là lạm phát tăng cao nhất trong 16

năm qua, nó đã có ảnh hưởng trực tiếp đến giá cả vật tư hàng hóa, các thực phẩm thiết yếu, giá vàng và tỷ giá ngoại hối tăng cao và không ổn định. Đã ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất hàng hóa, tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Vì vậy mà hoạt động tín dụng của Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng bị kiềm chế.

- Do tỉ giá giữa đồng Việt nam và Đôla Mỹ biến động mạnh và diễn biến phức tạp. Giá vàng thế giới và trong nước tăng cao nhất từ trước đến nay (37,5 triệu đồng/lượng). Thị trường chứng khoán sụt giảm. Đặc biệt trong một số thời điểm thanh khoản của một số NHTMCP căng thẳng, vốn khả dụng thiếu. Cho nên việc huy động vốn trong công chúng và các nhà đầu tư cũng từ đó mà khó khăn hơn.

Song dù là thuận lợi hay khó khăn thì Chi nhánh vẫn luôn nỗ lực hết mình để bảo vệ vị thế của mình, đồng thời phát triển nó thêm vững vàng để đuổi kịp tốc độ phát triển của nền kinh tế Hải Phòng nói riêng và nền kinh tế cả nước nói chung.

2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng những năm gần đây.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt. Chi nhánh Sacombank Hải Phòng đã triển khai có kết quả các giải pháp trong hoạt động kinh doanh, liên tục đổi mới toàn diện sâu sắc cả về chiều sâu lẫn chiều rộng để đáp ứng nhu cầu phát triển, đổi mới của Hải Phòng trên mọi lĩnh vực: kinh tế, chính trị, văn hoá và xã hội. Kết quả đó được thể hiện trên các mặt:

a. Hoạt động huy động vốn

Ngân hàng hoạt động không phải bằng nguồn vốn tự có mà chủ yếu bằng nguồn vốn huy động, do vậy hoạt động huy động vốn luôn được coi là nhiệm vụ trọng tâm và ưu tiên hàng đầu. Chi nhánh Sacombank Hải Phòng với vị trí địa lý thuận lợi, trong khu dân cư, nơi có nhiều doanh nghiệp hoạt động, nền kinh tế Hải Phòng đang phát triển mạnh cùng với việc ngân hàng chủ động nâng cao các chính sách huy động và dịch vụ, đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, nhiệt tình. Ngân hàng đã có những thành tựu đáng kể trong công tác huy động vốn của mình.

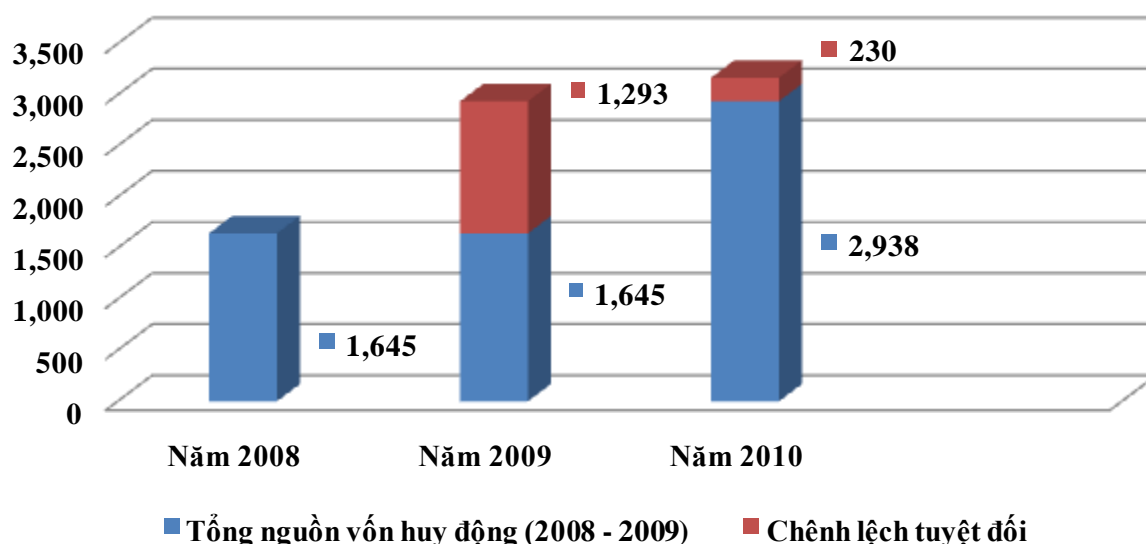
Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của Sacombank Hải Phòng (2008 – 2010)

ĐVT: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh 09/08		So sánh 10/09	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
	Tổng nguồn vốn huy động	1,645	100	2,938	100	3,168	100	1,293	78.6	230	7.83
I	Phân theo loại tiền										
1	Nội tệ	1,003	61	2,083	70.9	1,954	61.68	1,080	107.68	(129)	(6.19)
2	Ngoại tệ, vàng	642	39	855	29.1	1,214	38.32	213	33.2	359	41.99
II	Phân theo đối tượng khách hàng										
1	Tiền gửi tiết kiệm	1,142	69.42	1,956	66.58	2,541	80.21	814	71.28	585	29.91
2	Tiền gửi các tổ chức kinh tế xã hội	439	26.69	784	26.69	610	19.26	345	78.59	(174)	(22.19)
3	Tiền gửi khác	64	3.89	198	6.73	17	0.53	134	209.4	(181)	(91.41)
III	Phân theo thời hạn										
1	Không kỳ hạn	729	44.32	1,256	42.75	1,379	43.53	527	72.29	123	9.8
2	Ngắn hạn	835	50.76	1,661	56.53	1,759	55.52	826	98.92	98	5.9
3	Trung và dài hạn	81	4.92	21	0.72	30	0.95	(60)	(74.1)	9	42.86

(Nguồn : Phòng Hỗ trợ Sacombank Hải Phòng)

ĐVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.1: Tổng vốn huy động của Sacombank Hải Phòng (2008 – 2010)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng 2.1 và biểu đồ 2.1 nhận thấy tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Hải Phòng liên tục tăng qua các năm. Tính đến thời điểm 31/12/2010, công tác huy động vốn của Chi nhánh (quy VND) đạt 3,168 tỷ đồng tăng 230 tỷ đồng tương đương tăng 7.83% so với năm 2009. Năm 2009 tổng vốn huy động đạt 2,938 tỷ đồng tăng 1,293 tỷ đồng tương đương tăng 78.6% so với năm 2008.

- Về lượng huy động ngoại tệ và vàng, trong năm 2009 đã tăng thêm 213 tỷ đồng tương ứng tăng 33.2% so với năm 2008, năm 2010 tăng 359 tỷ đồng tương ứng tăng 41.99% so với năm 2009. Có thể giải thích về sự tăng lên từ nguồn huy động này là vì Hải Phòng là thành phố có lượng Việt Kiều rất lớn nên kiều hối đổ về cũng nhiều hơn so với các khu vực khác. Do đó nắm rõ được điểm này, Chi nhánh đã tận dụng sức ảnh hưởng của mình để có thể huy động được tối đa lượng ngoại tệ và vàng nhân rồi trong dân cư.

- Về lượng huy động vốn nội tệ, năm 2008 Chi nhánh huy động được 1,003 tỷ đồng, sang năm 2009 Chi nhánh huy động được 2,083 tỷ đồng tăng 1,080 tỷ so với

năm 2008, nhưng đến năm 2010 lượng vốn huy động này lại giảm 129 tỷ đồng so với năm 2009.

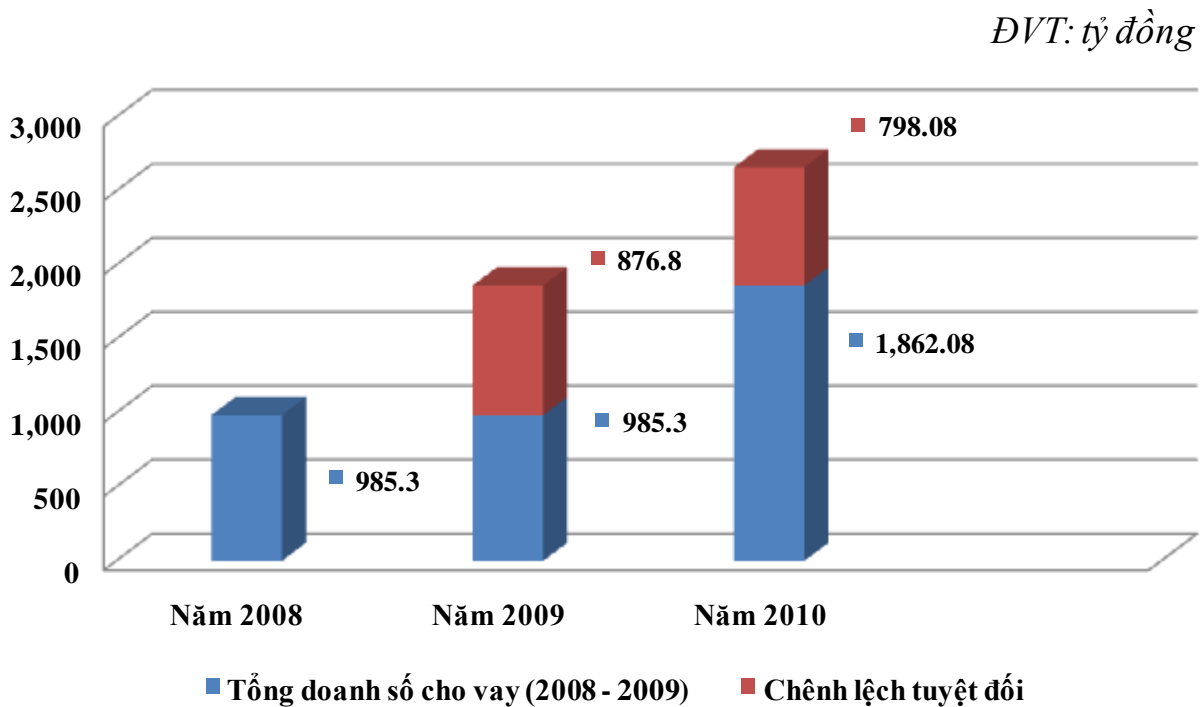
- Về vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm, nguồn huy động này của Chi nhánh luôn chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2008 vốn huy động từ nguồn tiền này Chi nhánh huy động đạt 1,142 tỷ đồng, năm 2009 đạt 1,956 tỷ đồng và sang năm 2010 Chi nhánh đạt 2,541 tỷ đồng. Có thể nhận thấy nguồn tiền huy động này của Chi nhánh đã tăng lên qua hàng năm. Về tiền gửi huy động từ các tổ chức kinh tế - xã hội, năm 2008 Chi nhánh huy động được 439 tỷ đồng, bước sang năm 2009 huy động tăng lên 784 tỷ đồng nhưng đến năm 2010 con số huy động từ nguồn này đã giảm và chỉ đạt 610 tỷ đồng giảm 174 tỷ so với năm 2009. Còn nguồn tiền gửi khác của Chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng ít nhất trong cả 3 năm, năm 2008 đạt 64 tỷ đồng, năm 2009 đạt 198 tỷ đồng và năm 2010 chỉ đạt có 17 tỷ đồng.

- Về nguồn vốn huy động phân theo thời hạn của Chi nhánh, hình thức huy động không kỳ hạn và ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất. Năm 2008 Chi nhánh huy động được 1,435 tỷ đồng tương đương 87% , năm 2009 huy động được 2,917 tỷ đồng và năm 2010 huy động được 3,138 tỷ đồng tương đương 99,28% và 99,05% trong tổng nguồn vốn huy động. Về nguồn vốn huy động theo hình thức trung và dài hạn Chi nhánh đạt 81 tỷ đồng năm 2008, đạt 21 tỷ đồng và 30 tỷ đồng lần lượt trong hai năm 2009 và 2010. Loại tiền huy động từ nguồn này chủ yếu là VND, USD, EUR và vàng.

Như vậy, nhìn một cách tổng thể công tác huy động vốn của Chi nhánh là khá tốt. Đạt được kết quả trên là do nghiệp vụ huy động vốn với các loại tiền gửi được áp dụng với mức lãi suất linh hoạt, hấp dẫn và đã thu hút được khách hàng. Công tác thực hiện thanh toán chuyển tiền điện tử nhanh, chính xác đã thu hút được nhiều doanh nghiệp, cá nhân mở tài khoản tiền gửi tại Chi nhánh. Bên cạnh đó còn do sự cố gắng phấn đấu nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh và cùng với các yếu tố khách quan đã tác động mạnh mẽ tới hoạt động huy động vốn.

b. Hoạt động tín dụng

Bên cạnh việc coi trọng công tác huy động vốn, Chi nhánh ngân hàng Sacombank Hải Phòng đặc biệt coi trọng công tác sử dụng vốn vì đây là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Mặt khác nếu làm tốt công tác sử dụng vốn có thể tác động trở lại thúc đẩy hoạt động huy động vốn. Do bám sát định hướng phát triển kinh tế địa phương, định hướng kinh doanh của ngành, Chi nhánh Sacombank Hải Phòng đã đưa ra chính sách hợp lý nhằm tăng dư nợ, đáp ứng nhu cầu vốn trên địa bàn và góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển.



Biểu đồ 2.2: Tổng doanh số cho vay của Sacombank Hải Phòng năm 2008 - 2010

Bảng 2.2: Doanh số cho vay của Sacombank Hải Phòng (2008 – 2010)

Đvt: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh 09/08		So sánh 10/09	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
	Tổng doanh số cho vay	985.3	100	1,862.08	100	2,660.16	100	876.8	88.99	798.08	42.86
I	Phân theo loại tiền										
1	Nội tệ	679	68.91	1,232.91	66.21	1,869.67	70.28	553.91	81.58	636.76	51.65
2	Ngoại tệ	306.3	31.09	629.17	33.79	790.49	29.72	323.17	105.61	161.32	25.64
II	Theo kỳ hạn										
1	Ngắn hạn	885	89.82	1,753.70	94.18	2,445.86	91.94	868.7	98.16	692.16	39.47
2	Trung hạn	71.3	7.24	88.75	4.77	143.11	5.38	18.75	26.79	54.36	61.25
3	Dài hạn	29	2.94	19.63	1.05	71.19	2.68	(9.37)	(32.31)	51.56	262.66
III	Phân theo thời hạn										
1	Doanh nghiệp nhà nước	0	0	0	0	0	0	0	--	0	--
2	Công ty cổ phần và TNHH	426.53	43.29	667.4	35.84	765.36	28.77	240.87	56.47	97.96	14.68
3	Doanh nghiệp tư nhân	0.35	0.04	0.5	0.03	1.5	0.06	0.15	42.86	1	200
4	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	16.9	1.72	74.02	3.98	0.6	0.02	57.12	337.99	(73.42)	(99.19)
5	Hợp tác xã	0.42	0.04	0.43	0.02	0.53	0.02	0.01	2.38	0.1	23.26
6	Thành phần kinh tế cá thể	541.1	54.91	1,119.73	60.13	1,892.17	71.13	578.63	106.94	772.44	68.98

(Nguồn: Phòng hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

Nhân xét:

Chi nhánh Hải Phòng cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ kinh doanh cá thể, cá nhân có thu nhập cao dưới các hình thức: cho vay bổ sung vốn lưu động kinh doanh, cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cho vay tiêu dùng phục vụ đời sống, cho vay mua xe ô tô, cho vay du học và cho vay góp chợ...

Dư nợ cho vay tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt 1,862.08 tỷ đồng tăng 876.8 tỷ so với năm 2008 và tính đến thời điểm 31/12/2010 đạt 2,660.16 tỷ đồng tăng 798.08 tỷ đồng so với cuối năm 2009. Qua đó ta thấy được doanh thu cho vay của Chi nhánh không ngừng chuyển biến và tăng lên qua các năm.

Dư nợ ngắn hạn của Chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng cao hầu hết qua các năm. Năm 2008 dư nợ ngắn hạn đạt 885 tỷ đồng chiếm 89.82% tổng doanh số cho vay, năm 2009 đạt 1,753.7 tỷ đồng chiếm 94.18% và năm 2010 đạt 2,445.86 tỷ đồng chiếm 91.94%. Về dư nợ trung và dài hạn, dư nợ chiếm 10.18% năm 2008, chiếm 5.82% năm 2009 và chiếm 8.06% năm 2010. Dư nợ cho vay cũng được phân bổ theo ngành kinh tế, trong đó tập trung chủ yếu ở hoạt động phục vụ cá nhân và công cộng (48.57%), ngành sản xuất, chế biến (26.66%) và thương nghiệp (17.36%).

Đối tượng vay vốn của Chi nhánh Hải Phòng tập trung chủ yếu vào 2 thành phần chính là Công ty CP, Công ty TNHH và thành phần kinh tế cá thể. Năm 2008 dư nợ đối với Công ty CP và Công ty TNHH đạt gần 45%, thành phần kinh tế cá thể đạt gần 55%. Sang đến năm 2009 đạt 35.8% và 60.1%, năm 2010 đạt 28.7% và 71.1%. Tuy nhiên, Chi nhánh vẫn chưa thâm nhập được vào khối doanh nghiệp nhà nước do là Ngân hàng xuất hiện sau trên địa bàn. Trong thời gian tới, Chi nhánh cần phấn đấu tích cực để đẩy mạnh tầm ảnh hưởng đối với doanh nghiệp nhà nước.

Hệ sản phẩm dịch vụ tín dụng mà Chi nhánh đang cung cấp rất đa dạng, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt, một số sản phẩm được coi là thế mạnh của Chi nhánh như:

- Vay tiêu dùng bảo toàn với mức vay 100% nhu cầu, tối đa 70% giá trị tài sản đảm bảo. Phương thức vay, trả nợ linh hoạt. Khách hàng có thể lựa chọn giải ngân tiền mặt hoặc qua thẻ Family với các tiện ích linh hoạt.

- Cho vay CBNV tín chấp với mức vay 50 triệu với CBNV, 80 triệu với trưởng/phó đơn vị. Hiện Sacombank đang liên kết với một số tổ chức như Trường đại học Hải Phòng, Trường Giao thông vận tải, Bệnh viện giao thông,... để thực hiện loại hình cho vay này.

- Cho vay phổ chợ và tiêu thương để phục vụ các hộ kinh doanh nhỏ tại các sạp chợ trên đại bàn có nhu cầu mở rộng kinh doanh.

c. Các hoạt động khác

➤ Kinh doanh ngoại tệ và vàng

Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng cả năm 2008 đạt 4,355 triệu đồng. Năm 2009 đạt 4,820 triệu đồng tăng 465 triệu đồng tương ứng tăng 10.7% so với năm 2008. Sang năm 2010 đạt 5,251 triệu đồng, tăng 431 triệu đồng tương ứng tăng 9% so với năm 2009.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đã phát huy được các thế mạnh của Sacombank Hải Phòng về các sản phẩm chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối như: Vàng, ngoại tệ giao ngay; các công cụ phái sinh; chuyên đổi ngoại tệ chéo; tiền gửi gắn kết đầu tư.

Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng đã thực hiện tái cơ cấu hệ khách hàng phù hợp với định hướng của Ngân hàng, đa dạng hệ khách hàng cùng với nhóm khách hàng mục tiêu là: Công ty có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp xuất nhập khẩu, cửa hàng kinh doanh vàng, các nhân có tiềm lực tài chính, có nhu cầu đầu tư kinh doanh vàng, ngoại tệ.

➤ **Thanh toán quốc tế****Bảng 2.3: Hoạt động thanh toán quốc tế của Sacombank Hải Phòng**

Khoản mục	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh số thanh toán quốc tế (000.USD)	34,674	58,183	25,811
Thu phí thanh toán quốc tế (triệu đồng)	2,151	4,185	1,413

(Nguồn : Bộ phận kinh doanh tiền tệ Sacombank Hải Phòng)

Nhận xét:

Qua bảng 2.3 nhận thấy: doanh số thanh toán quốc tế của Chi nhánh năm 2008 đạt 34,674 ngàn USD. Năm 2009 doanh số đạt 58,183 ngàn USD tăng 23,509 ngàn USD tương ứng tăng 67.8% so với năm 2008. Sang năm 2010 doanh thu này của Chi nhánh chỉ đạt 25,811 ngàn USD giảm 32,372 ngàn USD tương ứng giảm 55.6% so với năm 2009.

Doanh số thanh toán quốc tế của Chi nhánh năm 2010 giảm là do cơ cấu lại danh mục và khách hàng vay trong lĩnh vực sắp xếp áp dụng hình thức quản chấp hàng hóa.

➤ **Hoạt động thẻ**

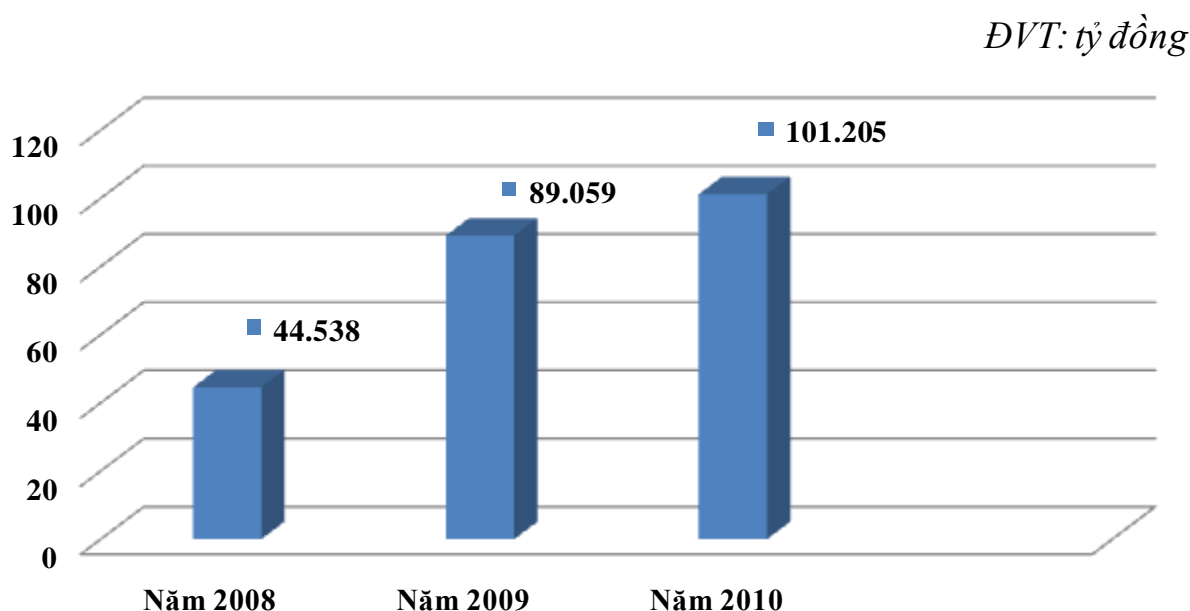
Tổng số thẻ phát hành trong năm 2009 là 3,276 thẻ, gồm 1765 thẻ PassportPlus, 1,121 thẻ Visa Debit và 390 thẻ Credit. Năm 2010 là 3,312 thẻ, gồm 1,775 thẻ PassportPlus, 1,129 thẻ Visa Debit và 408 thẻ Credit, tăng 1,559 thẻ, tương ứng tăng 1.09% so với năm 2009.

Trong năm 2010 , Sacombank không ngừng nâng cấp và lắp đặt nhằm tăng số lượng và chất lượng các điểm chấp nhận thẻ. Số máy ATM lắp đặt mới là 02 máy, nâng tổng số máy ATM lên 11 máy. Số máy POS lắp đặt mới là 01 máy nâng tổng số máy lên 05 máy.

Thẻ do Sacombank phát hành có thể rút tiền tại các máy ATM trên toàn cầu.

d. Kết quả kinh doanh của Sacombank Hải Phòng

Ngân hàng hoạt động có hiệu quả trước hết phải có nguồn vốn vững mạnh và biết sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả để nhằm mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Lợi nhuận không chỉ là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng mà còn là chỉ tiêu chung nhất áp dụng cho mọi chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Các ngân hàng luôn quan tâm đến vấn đề làm thế nào để có thể đạt lợi nhuận cao nhất và có mức rủi ro thấp nhất, đồng thời vẫn thực hiện được kế hoạch kinh doanh của ngân hàng. Trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh, Chi nhánh Sacombank Hải Phòng đã đạt được những thành tựu hết sức khả quan. Để thấy rõ hơn kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh trong thời gian qua, ta hãy xem xét bảng số liệu sau:



Biểu đồ 2.3: Tổng lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Bảng 2.4: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng

Đvt: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2008	2009	2010	Chênh lệch (09/08)		Chênh lệch (10/09)	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	56.59	101.07	110.98	44.48	78.6	9.91	9.8
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	23.07	35.84	38.65	12.77	55.35	2.81	7.84
I	Thu nhập thuần từ lãi	33.52	65.23	72.33	31.71	94.6	7.1	10.88
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	15.55	24.51	26.85	8.96	57.62	2.34	9.55
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	1.48	2.36	2.89	0.88	59.46	0.53	22.46
II	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	14.07	22.15	23.96	8.08	57.43	1.81	8.17
III	Lãi lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	9.38	12.74	14.54	3.36	35.82	1.8	14.13
5	Thu nhập từ hoạt động khác	2.85	3.97	5.38	1.12	39.29	1.41	35.52
6	Chi phí hoạt động khác	0.49	0.88	1.36	0.39	79.59	0.48	54.55
IV	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	2.36	3.09	4.02	0.73	30.93	0.93	30.1
V	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phiếu	-	-	-	-	-	-	-
VI	Chi phí hoạt động	3.277	5.639	6.881	2.362	72.1	1.242	22.03
VII	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước DPRR tín dụng	56.053	97.571	107.969	41.518	74.07	10.398	10.66
VIII	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	11.515	8.512	6.764	(3.003)	(26.08)	(1.748)	(20.54)
IX	Tổng lợi nhuận trước thuế	44.538	89.059	101.205	44.521	99.96	12.146	13.64

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank HP)

Nhân xét:

Qua bảng kết quả hoạt động kinh doanh 2.4 và biểu đồ 2.3 ở trên, nhận thấy tổng lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh đều tăng lên qua các năm. Cụ thể trong năm 2008 lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh đạt 44.538 tỷ đồng, sang năm 2009 lợi nhuận trước thuế đạt 89.059 tỷ đồng tăng 44.521 tỷ tương ứng tăng 99.96% so với năm 2008. Và trong năm 2010, Chi nhánh đạt 101.205 tỷ đồng tăng 12.146 tỷ tương ứng tăng 13.64% so với năm 2009. Nguyên nhân của sự tăng lên này chính là do sự tăng lên của lợi nhuận thuần từ lãi, lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh ngoại hối và lợi nhuận từ hoạt động khác. Cụ thể:

- Về thu nhập thuần từ lãi, năm 2008 Chi nhánh đạt 33.52 tỷ đồng, sang năm 2009 đạt 65.23 tỷ đồng tăng 31.71 tỷ tương ứng tăng 94.6% so với năm 2008. Năm 2010 thu nhập này đạt 72.33 tỷ đồng tăng 7.1 tỷ tương ứng tăng 10.88% so với năm 2009.

- Không chỉ thu nhập thuần từ lãi tăng mà cả thu nhập thuần từ hoạt động cung cấp dịch vụ và thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối của Chi nhánh cũng đều tăng lên qua các năm. Cụ thể năm 2008 lãi thuần từ hoạt động cung cấp dịch vụ của Chi nhánh đạt 14.07 tỷ đồng. Năm 2009 đạt 22.15 tỷ đồng tăng 8.08 tỷ tương ứng tăng 57.43% so với năm 2008. Và sang năm 2010 đạt 23.96 tỷ đồng tăng 1.81 tỷ tương ứng tăng 8.17% so với năm 2009. Về thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối, năm 2008 Chi nhánh đạt 9.38 tỷ đồng, năm 2009 đạt 12.74 tỷ đồng tăng 3.36 tỷ tương ứng tăng 35.82% so với năm 2008. Sang năm 2010, Chi nhánh đạt 14.54 tỷ đồng tăng 1.8 tỷ tương ứng tăng 14.13% so với năm 2009.

- Về thu nhập thuần từ hoạt động khác, trong năm 2008 Chi nhánh đạt 2.36 tỷ đồng. Năm 2009 đạt 3.09 tỷ đồng tăng 0.73 tỷ tương ứng tăng 30.93% so với năm 2008. Sang năm 2010 Chi nhánh đạt 4.02 tỷ đồng tăng 0.93 tỷ tương ứng tăng 30.1% so với năm 2009.

Qua phân tích trên nhận thấy kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng khá tốt, có được điều này chính là nhờ sự nỗ lực phấn đấu không ngừng của toàn thể cán bộ nhân viên trong toàn Chi nhánh.

2.2. Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank thời gian qua.

2.2.1. Phân tích sự biến động nguồn vốn của NHTM CP Sacombank Hải Phòng thời gian qua.

Nguồn vốn của NH TMCP Sacombank Hải Phòng cũng như nguồn vốn của các ngân hàng khác, luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất vẫn là vốn huy động từ bên ngoài. Ngân hàng Sacombank Hải Phòng chủ yếu huy động vốn thông qua hình thức tiền gửi. Cụ thể tiền gửi của khách hàng bao gồm: tiền gửi của các tầng lớp dân cư, tiền gửi của các TCKT – XH và tiền gửi khác.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh mà trực tiếp là tối đa hoá giá trị tài sản chủ sở hữu, tối đa hoá lợi nhuận, chỉ tiêu được xác định trên cơ sở nguồn thu nhập và chi phí, NHTMCP Sacombank Hải Phòng đã khai thác tối đa vốn huy động từ bên ngoài và nâng cao hiệu suất sử dụng vốn nhằm tăng cường qui mô tài sản sinh lời. Để thấy được điều này, ta xét biến động nguồn vốn của NHTM CP Sacombank Hải Phòng trong thời gian qua:

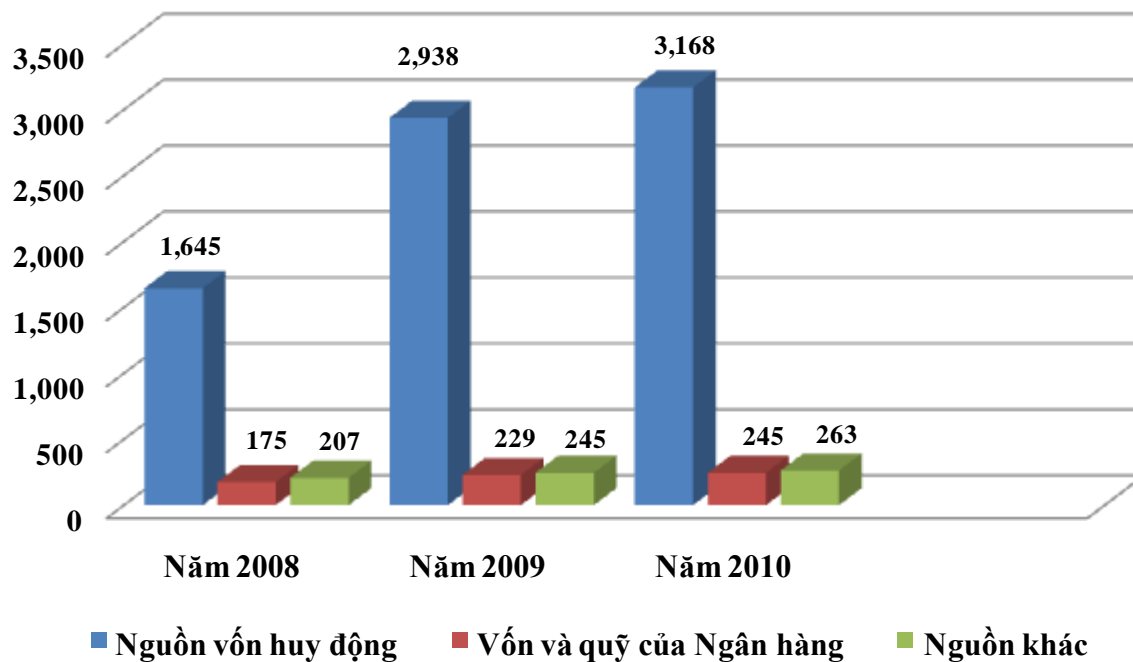
Bảng 2.5: Nguồn vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng nguồn vốn huy động	1,645	2,938	3,168	1,293	78.6	230	7.83
2. Vốn và quỹ của Ngân hàng	175	229	245	54	30.86	16	7.00
3. Nguồn khác	207	250	263	43	20.77	13	5.2
Tổng nguồn vốn	2,027	3,417	3,676	1,390	68.57	259	7.58

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank Hải Phòng)

Đơn vị: tỷ đồng



Biểu đồ 2.4: Nguồn vốn Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Nhận xét:

Từ bảng số liệu 2.5 và biểu đồ 2.4 trên nhận thấy: Tổng nguồn vốn của Chi nhánh đều biến động và tăng lên qua các năm, cụ thể năm 2008 Chi nhánh đạt 2,027 tỷ đồng, sang năm 2009 đạt 3,417 tỷ đồng tăng 1,390 tỷ so với năm 2008 và năm 2010 đạt 3,676 tỷ đồng tăng 259 tỷ so với năm 2009. Có được sự tăng lên như vậy của nguồn vốn phải nói đến nguồn vốn huy động của Chi nhánh. Trong tổng nguồn vốn, nguồn vốn huy động luôn chiếm một tỷ trọng cao nhất và giữ vai trò chủ đạo, năm 2008 nguồn vốn huy động của Chi nhánh đạt 1,645 tỷ đồng, năm 2009 đạt 2,938 tỷ đồng tăng 1,293 tỷ so với năm 2008. Và năm 2010 Chi nhánh huy động được 3,168 tỷ đồng tăng 230 tỷ so với năm 2009.

Nói đến nguồn vốn của bất cứ ngân hàng nào ta cũng không thể không kể đến vốn chủ sở hữu và nguồn vốn khác. Hai nguồn vốn này tuy chiếm một tỷ trọng nhỏ nhưng rất quan trọng đối với uy tín cũng như sự phát triển của ngân hàng. Chi nhánh Sacombank Hải Phòng cũng không nằm ngoài nhận định đó, năm 2008 vốn và quỹ

của Chi nhánh đạt 175 tỷ đồng chỉ chiếm 8%, nguồn vốn khác đạt 207 tỷ chiếm 10% trong tổng nguồn vốn. Sang năm 2009 nguồn vốn khác đạt 250 tỷ chiếm 7% và vốn chủ sở hữu và quỹ đạt 229 tỷ đồng cũng chiếm 7% trong tổng nguồn vốn. Năm 2010 vốn chủ sở hữu và quỹ của Chi nhánh đạt 245 tỷ đồng chiếm 6% và nguồn vốn khác đạt 263 tỷ đồng chiếm 8% trong tổng nguồn vốn.

Qua phân tích nguồn vốn trên đã phân nào thấy được sự phát triển không ngừng của Chi nhánh, có được sự phát triển này là nhờ sự nỗ lực, sự cố gắng của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Chi nhánh cùng với những chiến lược phát triển lâu dài của ngân hàng TMCP Sacombank.

2.2.2. Phân tích tình hình huy động vốn qua một số chỉ tiêu.

Việc sử dụng chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn là hết sức quan trọng đối với Ngân hàng. Từ những kết quả đó Ngân hàng sẽ biết được thực tế tình hình hoạt động nói chung và tình hình huy động vốn nói riêng của mình, để tìm thấy những vấn đề cần quan tâm. Từ đó đề ra những giải pháp nhằm khắc phục khó khăn đồng thời để nâng cao nguồn vốn huy động của Ngân hàng góp phần đáp ứng đầy đủ nhu cầu tín dụng và cuối cùng là nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

a. Tổng vốn huy động/ Tổng nguồn vốn

Năm 2008:	Tổng vốn huy động	1,645,000,000,000	=	$\frac{1,645,000,000,000}{2,027,000,000,000}$	=	0.81
	Tổng nguồn vốn	2,027,000,000,000				
Năm 2009:	Tổng vốn huy động	2,938,000,000,000	=	$\frac{2,938,000,000,000}{3,417,000,000,000}$	=	0.85
	Tổng nguồn vốn	3,417,000,000,000				
Năm 2010:	Tổng vốn huy động	3,168,000,000,000	=	$\frac{3,168,000,000,000}{3,676,000,000,000}$	=	0.86
	Tổng nguồn vốn	3,676,000,000,000				

b. Chi phí trả lãi vốn huy động/Quy mô vốn huy động

Năm 2008:	Chi phí trả lãi vốn huy động	23,070,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Tổng vốn huy động	1,645,000,000,000		= 0.014
Năm 2009:	Chi phí trả lãi vốn huy động	35,840,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Tổng vốn huy động	2,938,000,000,000		= 0.012
Năm 2010:	Chi phí trả lãi vốn huy động	38,650,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Tổng vốn huy động	3,168,000,000,000		= 0.012

c. Lợi nhuận thuần từ lãi/ Chi phí lãi phải trả

Năm 2008:	Lợi nhuận thuần từ lãi	33,520,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Chi phí lãi phải trả	23,070,000,000		= 1.45
Năm 2009:	Lợi nhuận thuần từ lãi	65,230,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Chi phí lãi phải trả	35,840,000,000		= 1.82
Năm 2010:	Lợi nhuận thuần từ lãi	72,330,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Chi phí lãi phải trả	38,650,000,000		= 1.87

d. Doanh số cho vay/Tổng vốn huy động

Năm 2008:	Doanh số cho vay	985,300,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Tổng vốn huy động	1,645,000,000,000		= 0.59
Năm 2009:	Doanh số cho vay	1,862,080,000,000		
	<hr/>		=	<hr/>
	Tổng vốn huy động	2,938,000,000,000		= 0.63

$$\text{Năm 2010:} \quad \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} = \frac{2,660,160,000,000}{3,168,000,000,000} = 0.84$$

Bảng 2.6 : Một số Chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn

Chỉ tiêu	Đv	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
		Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1. Tổng nguồn vốn huy động	Tỷ	1,645	2,938	3,168	1,293	78.6	230	7.83
2. Tổng nguồn vốn	Tỷ	2,027	3,417	3,676	1,390	68.57	259	7.58
3. Chi phí trả lãi vốn huy động	Tỷ	23.07	35.84	38.65	12.77	55.35	2.81	7.84
4. Lợi nhuận thuần từ lãi	Tỷ	33.52	65.23	72.33	31.71	94.6	7.1	10.88
5. Doanh số cho vay	Tỷ	985.3	1,862.08	2,660.16	876.8	88.99	798.08	42.86
6. Tổng vốn huy động/Tổng nguồn vốn (1/2)	Lần	0.81	0.85	0.86	0.04	4.94	0.01	1.18
7. Chi phí trả lãi vốn huy động/Tổng vốn huy động (3/1)	Lần	0.014	0.012	0.012	(0.002)	(14.29)	0	0
8. Lợi nhuận thuần từ lãi/Chi phí lãi phải trả (4/3)	Lần	1.45	1.82	1.87	0.37	25.52	0.05	2.75
9. Doanh số cho vay/Tổng vốn huy động (5/1)	Lần	0.59	0.63	0.84	0.04	6.78	0.21	33.33

Nhân xét:

- Tổng vốn huy động/ Tổng nguồn vốn thể hiện mức độ tham gia của vốn huy động trong tổng nguồn vốn hoạt động của Chi nhánh. Chỉ số này cho biết 1 đồng vốn của ngân hàng có bao nhiêu đồng huy động từ bên ngoài, chỉ số này càng cao phản ánh nguồn vốn huy động càng lớn, hiệu quả huy động vốn càng cao. Năm 2008 chỉ số này là 0.81, năm 2009 là 0.85 tăng 4.94% so với năm 2008 và năm 2010 là 0.86 tăng 1.18% so với năm 2009. Qua 3 năm chỉ số này đều cao và tăng lên liên tục, điều này nhận thấy công tác huy động vốn của Chi nhánh hoạt động rất tốt và có hiệu quả.

- Chi phí trả lãi vốn huy động/ Tổng vốn huy động thể hiện mức chi phí mà Chi nhánh phải bỏ ra để huy động vốn. Chỉ số này cho biết 1 đồng vốn huy động được thì phải bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí. Năm 2008 chỉ số này của Chi nhánh là 0.014, năm 2009 là 0.012 giảm 0.002% so với năm 2009 và năm 2010 là 0.012 vẫn giữ nguyên so với năm 2009. Chỉ số này đã giảm qua 2 năm thể hiện chi phí mà Chi nhánh đã bỏ ra ngày càng ít đi, điều này nói nên công tác huy động vốn của Chi nhánh ngày một tốt hơn và hiệu quả hơn.

- Chỉ số lợi nhuận thuần từ lãi/Chi phí lãi phải trả phản ánh hiệu quả công tác huy động vốn của Chi nhánh, chỉ số này cho biết 1 đồng chi phí lãi bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nếu chỉ số này cao và lớn hơn 1 chứng tỏ lợi nhuận của ngân hàng thu về sẽ cao và chi phí lãi bỏ ra để huy động vốn sẽ thấp, ngược lại nếu chỉ số này thấp cho biết lợi nhuận thu về sẽ thấp và chi phí lãi bỏ ra sẽ cao. Năm 2008 chỉ số này của Chi nhánh là 1.45, năm 2009 là 1.82 tăng 25.52% so với năm 2008 và năm 2010 là 1.87 tăng 2.75 so với năm 2009. Nhận thấy chỉ số này đều tăng qua các năm và đều lớn hơn 1, điều này nói lên lợi nhuận thuần từ lãi của Chi cao hơn chi phí trả lãi và ngày càng tăng lên qua các năm.

- Doanh số cho vay/Tổng vốn huy động, chỉ tiêu này phản ánh nguồn vốn sau khi huy động có mang lại hiệu quả cho ngân hàng hay không. Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn huy động sẽ có bao nhiêu đồng cho vay. Năm 2008 chỉ số này của Chi nhánh là 0.59, năm 2009 là 0.63 tăng 6.78% so với năm 2008 và năm 2010 là 0.84

tăng 33.33% so với năm 2009. Chỉ tiêu này tăng lên qua 3 năm thể hiện nguồn vốn huy động đã được Chi nhánh sử dụng một cách hiệu quả.

Qua phân tích các chỉ tiêu đánh giá tình hình huy động vốn đã phân nào cho ta thấy hiệu quả công tác huy động vốn của Chi nhánh. Qua 3 năm Chi nhánh đều đã hoàn thành tốt công tác huy động vốn của mình, điều này cho thấy sự nhận thức cũng như tín nhiệm của khách hàng đối với Ngân hàng ngày một tăng thêm.

2.2.3. Phân tích hoạt động huy động vốn theo loại tiền.

Bảng 2.7: Huy động vốn nội, ngoại tệ

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
		Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
1	Nội tệ	1,003	61	2,083	70.9	1,954	61.68	1,080	107.68	(129)	(6.19)
2	Ngoại tệ và vàng	642	39	855	29.1	1,214	38.32	213	33.2	359	41.99

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

a. Huy động vốn nội tệ của Chi nhánh Hải Phòng

Huy động vốn có rất nhiều cách phân loại tùy theo các tiêu chí và mục đích huy động khác nhau. Đối với NHTM CP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng họ rất quan tâm đến hình thức huy động vốn theo loại tiền. Cũng giống các NHTM CP Việt Nam khác, trong hình thức huy động này, huy động vốn bằng nội tệ luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn rất nhiều so với huy động vốn ngoại tệ. Số liệu cụ thể như sau:

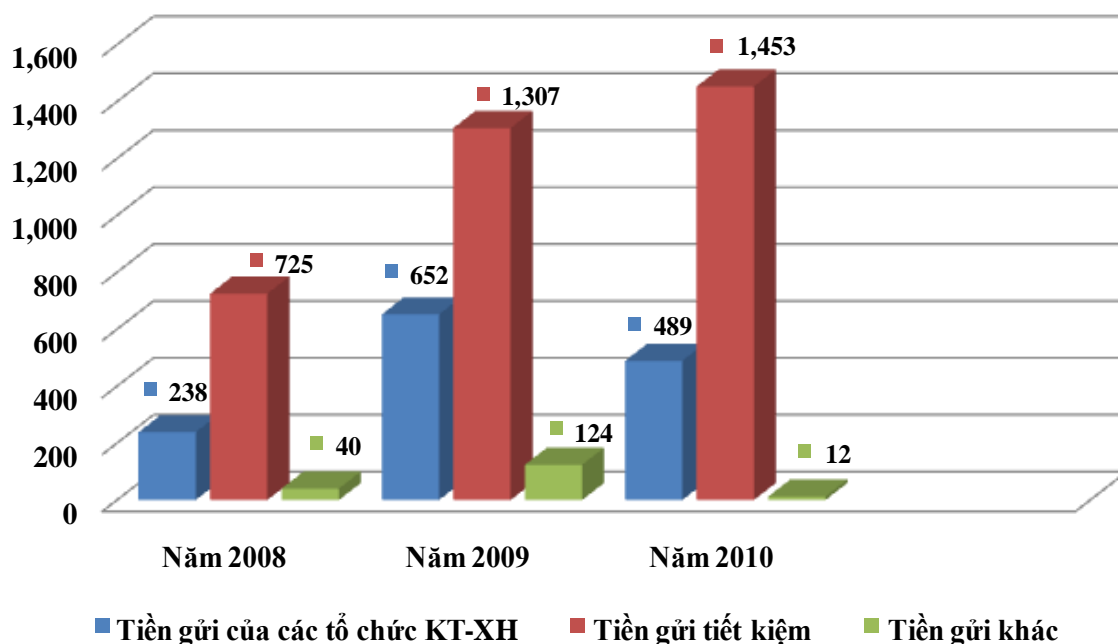
Bảng 2.8: Huy động vốn nội tệ

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tiền gửi của các TCKT-XH	238	23.73	652	31.30	489	25.03	414	173.95	(163)	(25)
Tiền gửi tiết kiệm	725	72.28	1307	62.75	1453	74.36	582	80.28	146	11.17
Tiền gửi khác	40	3.99	124	5.95	12	0.61	84	210	(112)	(90.32)
Tổng	1,003	100	2,083	100	1,954	100	1,080	107.68	(129)	(6.19)

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

DVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.5: Tổng vốn nội tệ huy động của Chi nhánh Hải Phòng

Nhân xét:

Qua bảng số liệu 2.8 và biểu đồ 2.5 ở trên nhận thấy nguồn vốn huy động nội tệ của Chi nhánh tăng lên trong năm 2009 nhưng lại có xu hướng giảm xuống trong năm 2010. Cụ thể như sau:

Về tiền gửi của các TCKT- XH: Nguồn tiền huy động này tương đối lớn, năm 2008 Chi nhánh huy động được 238 tỷ đồng tương ứng tỷ trọng là 23.73% so với tổng nguồn vốn nội tệ huy động. Năm 2009 Chi nhánh huy động được 652 tỷ đồng tăng 414 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 173.95% so với năm 2008. Nhưng bước sang năm 2010, vốn huy động nội tệ từ nguồn này đạt 489 tỷ đồng giảm 163 tỷ đồng so với năm 2009 tương ứng với tỷ lệ giảm 25%.

Nguyên nhân giảm huy động nội tệ từ nguồn này do: Trong năm 2010 giá vàng trong nước có xu hướng tăng lên, đồng nội tệ mất giá nên các tổ chức kinh tế - xã hội đã chuyển sang việc đầu tư và tích trữ vàng và ngoại tệ.

Về tiền gửi tiết kiệm: Nguồn huy động nội tệ từ nguồn này luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn nội tệ huy động cả 3 năm. Năm 2008 Chi nhánh huy động được 725 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 72.28% trong tổng nguồn vốn huy động nội tệ. Năm 2009 Chi nhánh huy động được 1307 tỷ đồng tăng 582 tỷ đồng tương ứng tăng 80.28% so với năm 2008. Sang năm 2010 vốn huy động nội tệ từ nguồn này đạt 1453 tỷ đồng tăng 146 tỷ đồng tương ứng tăng 11.17% so với năm 2009.

Về tiền gửi khác: Nguồn tiền huy động này luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn nội tệ huy động qua các năm của Chi nhánh. Năm 2008 huy động nội tệ từ nguồn này đạt 40 tỷ đồng chiếm 3.99% trong tổng nguồn vốn nội tệ huy động. Năm 2009 huy động nội tệ từ nguồn này đạt 124 tỷ đồng, tăng 84 tỷ đồng tương đương tăng 210% so với năm 2008. Nhưng sang năm 2010 vốn huy động nội tệ từ nguồn này chỉ đạt 12 tỷ đồng, giảm 112 tỷ tương ứng giảm 90.32% so với năm 2009.

Vậy qua phân tích ở trên ta nhận thấy nguồn vốn huy động nội tệ tăng lên năm 2009 và có xu hướng giảm năm 2010 cụ thể là do sự biến động về nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế - xã hội và nguồn tiền gửi khác.

b. Huy động vốn ngoại tệ của Ngân hàng.

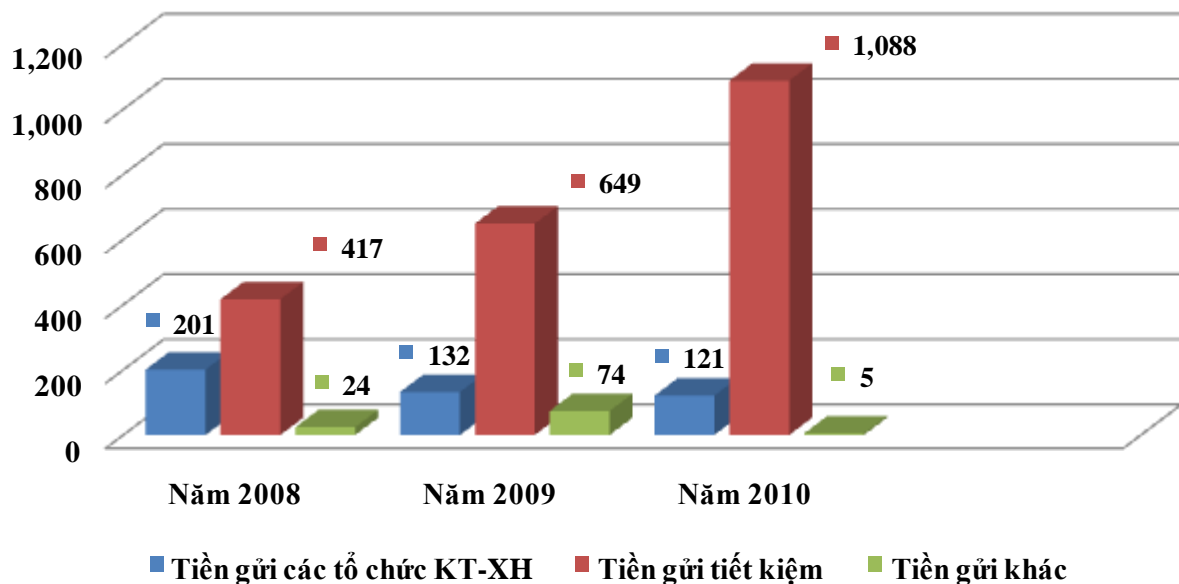
Bảng 2.9: Huy động vốn ngoại tệ và vàng

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tiền gửi của các TC KT-XH	201	31.31	132	15.44	121	9.97	(69)	(34.33)	(11)	(8.33)
Tiền gửi tiết kiệm	417	64.95	649	75.91	1088	89.62	232	55.64	439	67.64
Tiền gửi khác	24	3.74	74	8.65	5	0.41	50	208.33	(69)	(93.24)
Tổng	642	100	855	100	1,241	100	213	33.2	359	41.99

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

DVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.6: Tổng vốn ngoại tệ và vàng huy động của Chi nhánh Hải Phòng

Nhân xét:

Qua bảng số liệu 2.9 và biểu đồ 2.6 trên, nhận thấy tình hình huy động vốn ngoại tệ và vàng của Chi nhánh qua 3 năm có chuyển biến tăng dần. Cụ thể như:

Về tiền gửi của các TCKT- XH: Nguồn tiền huy động này tương đối lớn, trong năm 2008 chi nhánh huy động được 201 tỷ đồng tương ứng tỷ trọng là 31.31% so với tổng nguồn vốn ngoại tệ và vàng huy động. Bước sang năm 2009, vốn huy động ngoại tệ và vàng từ nguồn này là 132 tỷ đồng giảm 69 tỷ tương ứng giảm 34.33% so với năm 2008. Năm 2010 vốn ngoại tệ và vàng huy động đạt 121 tỷ đồng giảm 11 tỷ tương ứng tỷ lệ giảm 8.33% so với năm 2009.

Về tiền gửi tiết kiệm: Ngoại tệ và vàng huy động từ nguồn tiền gửi tiết kiệm này cũng luôn chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn ngoại tệ và vàng huy động qua cả 3 năm như huy động vốn nội tệ. Năm 2008 chi nhánh huy động được 417 tỷ đồng tương ứng tỷ trọng 64.95% trong tổng nguồn vốn ngoại tệ và vàng huy động. Năm 2009 vốn huy động ngoại tệ và vàng từ nguồn này đạt 649 tỷ đồng tăng 232 tỷ đồng tương ứng tăng 55.64% so với năm 2008. Sang đến năm 2010 vốn huy động ngoại tệ và vàng từ nguồn này đạt 1088 tỷ đồng tăng 439 tỷ tương ứng tăng 67.64% so với năm 2009.

Về tiền gửi khác: Nguồn tiền huy động này luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn ngoại tệ và vàng huy động qua các năm của Chi nhánh. Năm 2008 huy động được 24 tỷ đồng tương ứng tỷ trọng là 3.74%. Năm 2009 huy động được 74 tỷ đồng tăng 50 tỷ tương ứng tăng 208.33% so với năm 2008. Sang năm 2010 vốn ngoại tệ và vàng huy động từ nguồn này giảm xuống đáng kể, chỉ đạt 5 tỷ đồng giảm 69 tỷ tương ứng giảm 93.24% so với năm 2009.

Qua sự phân tích trên ta có thể nhận thấy tình hình huy động vốn ngoại tệ và vàng của Chi nhánh có chuyển biến tăng lên qua hàng năm chính là do nhờ vốn ngoại tệ và vàng huy động từ nguồn tiền gửi tiết kiệm tăng lên qua các năm.

2.2.4. Phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng.

Nếu phân tích huy động vốn theo loại tiền sẽ cho ta thấy sự biến động của nguồn nội tệ cũng như ngoại tệ để Chi nhánh Hải Phòng đề ra các chiến lược thúc đẩy huy động nội tệ hoặc ngoại tệ tùy theo tình hình biến động của thị trường cũng như chính sách tiền tệ của NHNN; thì khi phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng sẽ cho Chi nhánh thấy được đối tượng nào mà Chi nhánh có thể huy động có hiệu quả nhất và mất chi phí thấp nhất.

Phân hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng thì Chi nhánh Hải Phòng phân theo tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác.

Bảng 2.10: Huy động vốn theo đối tượng khách hàng

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch 09/08		Chênh lệch 10/09	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tiền gửi tiết kiệm	1,142	69.42	1,956	66.58	2,541	80.21	814	71.28	585	29.91
Tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội	439	26.69	784	26.69	610	19.26	345	78.59	(174)	(22.19)
Tiền gửi khác	64	3.89	198	6.73	17	0.53	134	209.4	(181)	(91.41)

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng số liệu 2.7 trên nhận thấy huy động vốn từ nguồn tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh luôn tăng qua các năm. Cụ thể năm 2008 đạt 1142 tỷ đồng, năm 2009 đạt 1956 tỷ đồng, sang năm 2010 Chi nhánh đạt 2541 tỷ đồng. Về nguồn tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác luôn giao động lên xuống, năm 2009 tăng so

với năm 2008 nhưng sang năm 2010 nguồn huy động vốn này lại giảm xuống so với năm 2009. Để thấy rõ hơn hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng ta hãy xét từng đối tượng cụ thể sau:

a. Tiền gửi tiết kiệm

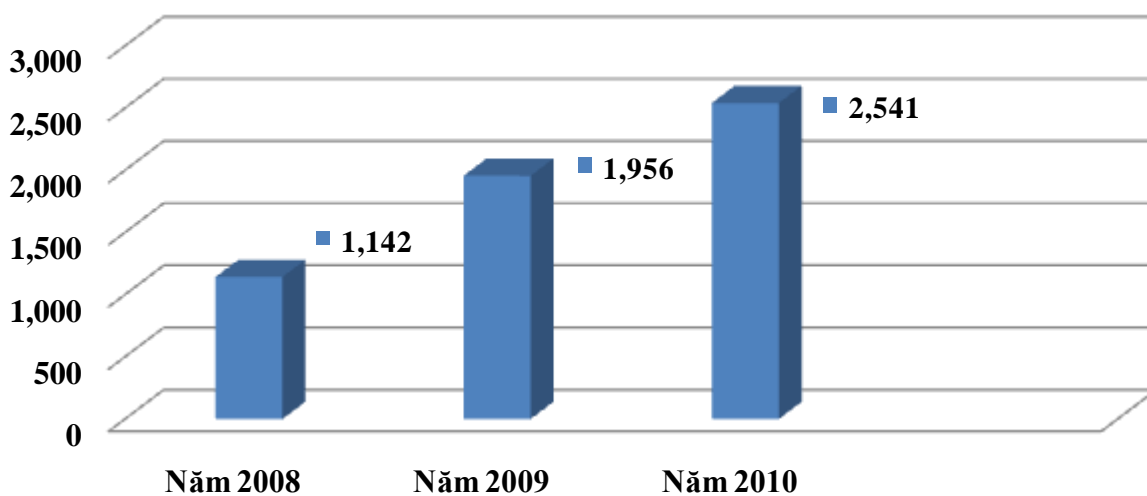
Bảng 2.11: Cơ cấu kỳ hạn vốn tiền gửi tiết kiệm

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tiền gửi tiết kiệm	1,142	1,956	2,541	814	71.28	585	29.91

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

ĐVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.7: Tổng vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh Hải Phòng

Nhận xét:

Vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh luôn chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2008 vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm đạt 1142 tỷ đồng, chiếm 69.42% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009 vốn huy

động từ nguồn này đạt 1956 tỷ đồng tăng 814 tỷ tương đương tăng 71.28% so với năm 2008. Sang năm 2010, vốn huy động đã tăng lên thành 2541 tỷ đồng tăng 585 tỷ tương đương tăng 29.91% so với năm 2009.

Xu hướng trên thể hiện trạng thái dư tiền trong dân cư Hải Phòng do đời sống kinh tế của người dân tăng, thu nhập của dân cư tăng và tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Do đó tỷ lệ tiết kiệm trong dân cư tăng liên tục qua các năm.

b. Tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác.

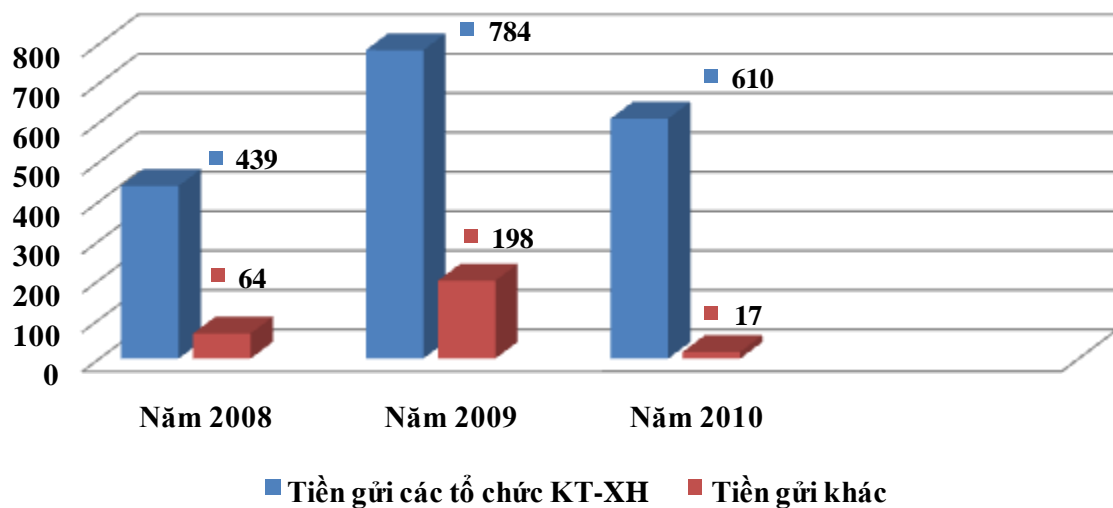
Bảng 2.12: Tình hình huy động vốn từ các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tiền gửi các tổ chức kinh tế - xã hội	439	784	610	345	78.59	(174)	(22.19)
Tiền gửi khác	64	198	17	134	209.4	(181)	(91.41)

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

DVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.8: Tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH và nguồn tiền gửi khác

Nhân xét:

Qua bảng số liệu 2.12 và biểu đồ 2.8 ở trên nhận thấy vốn huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ hơn so với vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm trong tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh qua các năm. Tiền gửi huy động từ các tổ chức kinh tế đạt 439 tỷ đồng năm 2008, chiếm 26.69% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009 nguồn vốn huy động này đã đạt 784 tỷ đồng tăng 345 tỷ tương ứng tăng 78.59% so với năm 2008. Nhưng sang đến năm 2010 từ nguồn vốn này Chi nhánh chỉ huy động được 610 tỷ đồng, giảm 174 tỷ tương ứng giảm 22.19% so với năm 2009.

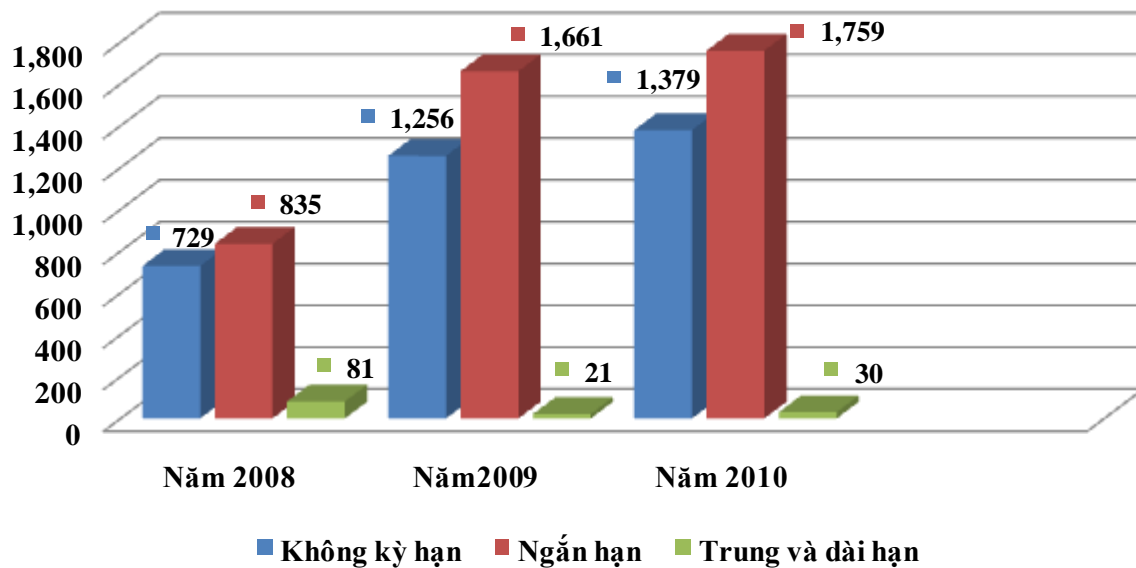
Vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh luôn chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động qua các năm thì ngược lại vốn huy động từ nguồn tiền gửi khác lại chiếm tỷ trọng ít nhất. Năm 2008 Chi nhánh huy động từ nguồn tiền gửi khác đạt 64 tỷ đồng chỉ chiếm 3.89% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009 nguồn vốn huy động này đạt 198 tỷ đồng tăng 134 tỷ tương ứng tăng 209.4% so với năm 2008. Nhưng sang năm 2010 huy động vốn từ nguồn này của Chi nhánh chỉ đạt mức 17 tỷ đồng thấp nhất trong 3 năm và giảm 181 tỷ đồng tương ứng giảm 91.41% so với năm 2009.

2.2.5. Phân tích huy động vốn theo thời hạn***Bảng 2.13: Tình hình huy động vốn theo thời hạn****Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Mức chênh lệch 09/08		Mức chênh lệch 10/09	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Không kỳ hạn	729	1,256	1,379	527	72.29	123	9.8
Ngắn hạn	835	1,661	1,759	826	98.92	98	5.9
Trung và dài hạn	81	21	30	(60)	(74.1)	9	42.86

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

ĐVT: tỷ đồng



Biểu đồ 2.9: Huy động vốn theo thời hạn của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Nhận xét:

Qua bảng số liệu 2.13 và biểu đồ 2.9 trên nhận thấy nếu phân theo thời hạn huy động vốn thì hầu như vốn huy động ngắn hạn và không kỳ hạn của Chi nhánh đều tăng và chiếm một tỷ trọng khá cao qua các năm, còn vốn trung và dài hạn lại chiếm tỷ trọng thấp và biến động lên xuống. Cụ thể năm 2008 nguồn vốn không kỳ hạn của Chi nhánh huy động được 600 tỷ đồng chiếm 36.47% trong tổng vốn huy động. Năm 2009 nguồn vốn huy động này đạt 1256 tỷ đồng tăng 656 tỷ tương đương tăng 109.3% so với năm 2008. Sang năm 2010 Chi nhánh huy động được 1379 tỷ đồng tăng 123 tỷ tương đương tăng 9.8% so với năm 2009.

- Về nguồn vốn huy động ngắn hạn, Chi nhánh luôn huy động được một khối lượng lớn qua các năm. Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy vốn huy động ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất so với nguồn vốn không kỳ hạn và trung – dài hạn. Cụ thể năm 2008 Chi nhánh huy động được 835 tỷ đồng chiếm 50.76% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009 Chi nhánh huy động từ nguồn này đạt 1,661 tỷ đồng tăng 826 tỷ tương ứng tăng 98.92% so với năm 2008. Sang năm 2010 Chi nhánh huy động được 1,759 tỷ đồng tăng 98 tỷ tương ứng tăng 5.9% so với năm 2009.

- Về nguồn vốn trung và dài hạn, không như nguồn vốn huy động không kỳ hạn và ngắn hạn, nguồn vốn trung – dài hạn luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh. Năm 2008 lượng vốn huy động từ nguồn này đạt 81 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 4,92%, sang năm 2009 lượng vốn huy động này chỉ đạt 21 tỷ đồng, giảm khá nhiều so với năm 2009. Đến năm 2010 lượng vốn huy động từ nguồn này đạt 30 tỷ tăng 9 tỷ tương ứng tăng 42.86% so với năm 2009.

Qua phân tích tình hình huy động vốn không kỳ hạn, ngắn hạn và trung – dài hạn ở trên ta nhận thấy, lượng vốn huy động không kỳ hạn và ngắn hạn của Chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng khá cao còn lượng vốn huy động trung – dài hạn lại chiếm một tỷ trọng khá nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động qua cả 3 năm. Điều này có thể lý giải được là vì:

Tiền gửi không kỳ hạn và ngắn hạn chủ yếu là do các cá nhân và doanh nghiệp gửi để phục vụ cho nhu cầu thanh toán. Các doanh nghiệp gửi tiền vào Ngân hàng chủ yếu để phục vụ nhu cầu thanh toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Các doanh nghiệp luôn cần có một lượng tiền mặt nhất định trong tài khoản để có thể quay vòng vốn, để có thanh toán tiền hàng cho khách hàng khi cần thiết. Lượng tiền này không nhiều song ngân hàng Sacombank Hải Phòng luôn cố gắng mở rộng quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp trên địa bàn để duy trì nguồn huy động này. Điều này chứng tỏ tốc độ tăng trưởng kinh tế tại Hải Phòng đang tăng lên, các thủ tục hành chính ngày càng thông thoáng hơn, các doanh nghiệp ngày càng mở rộng và phát triển hơn

2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng trong thời gian qua.

2.3.1. Kết quả đạt được

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước và toàn hệ thống của Ngân hàng TMCP Sacombank. Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng đã từng bước khẳng định vị thế và thương hiệu của mình trên địa bàn thành phố Hải

Phòng với những thành tích đáng khích lệ đặc biệt trong công tác huy động vốn. Cụ thể:

Nguồn vốn huy động liên tục tăng qua các năm, năm 2008 là 1,645 tỷ đồng, năm 2009 là 2,938 tỷ đồng tăng 1,293 tỷ tương ứng tăng 76.8% so với năm 2008. Và năm 2010 là 3,168 tỷ đồng tăng 230 tỷ tương ứng tăng 7.83% so với năm 2009.

Ngoại tệ và vàng Chi nhánh huy động cũng đều tăng lên qua 3 năm, năm 2008 Chi nhánh đạt 642 tỷ đồng, năm 2009 đạt 855 tỷ đồng tăng 33.2% so với năm 2008. Năm 2010 đạt 1,214 tỷ đồng tăng 42% so với năm 2009.

Nguồn tiền gửi tiết kiệm Chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động và đều tăng lên qua các năm. Năm 2008 đạt 1,142 tỷ đồng, năm 2009 đạt 1,956 tỷ đồng tăng 71.28% so với năm 2008 và năm 2010 Chi nhánh huy động đạt 2,541 tỷ đồng tăng 29.9% so với năm 2009.

Tiền gửi không kỳ hạn và ngắn hạn Chi nhánh huy động năm 2008 đạt 1,435 tỷ đồng, năm 2009 đạt 2,917 tỷ đồng tăng 103.3% so với năm 2008 và năm 2010 Chi nhánh đạt 3,138 tỷ đồng tăng 7.6% so với năm 2009.

Đạt được những thành tựu trên là do một số nguyên nhân sau:

- 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 nhàn rỗi 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 vừa 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.

- Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tích cực cải tiến quy trình nghiệp vụ, đổi mới tác phong giao dịch. Điều đó đã góp phần đưa tốc độ phát triển nguồn vốn huy động của Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sacombank 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 (tiết kiệm dự thưởng).

Từ năm 2008 Chi nhánh đã trang bị và lắp đặt thêm nhiều máy móc thiết bị hiện đại phục vụ cho nhu cầu thanh toán như: trang bị 02 máy rút tiền tự động ATM, lắp thêm một số máy tính mới hiện đại.

2.3.2. Những mặt còn hạn chế

Trong quá trình thực hiện chính sách huy động vốn của mình, mặc dù đã đạt được những kết quả theo kế hoạch đề ra nhưng NHTM CP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng cũng gặp phải những trở ngại và hạn chế chủ quan cũng như khách quan. Cụ thể:

- Trong cơ cấu tổng nguồn vốn huy động thì vốn huy động nội tệ là một nguồn vốn quan trọng đối với hoạt động của Ngân hàng. Đây là nguồn vốn có độ ổn định cao, điều đó giúp Ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn để phục vụ cho các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nhưng trong thời gian qua, tỷ trọng vốn huy động nội tệ của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng có xu hướng giảm trong tổng nguồn vốn huy động của mình từ 2,083 tỷ đồng năm 2009 xuống còn 1,954 tỷ đồng năm 2010 giảm 129 tỷ tương ứng giảm 6.19%. Đây là việc phải xem xét và cần có sự điều chỉnh trong thời gian tới.

- Tiền gửi của các TCKT-XH và tiền gửi khác luôn chiếm tỷ trọng ít nhất và lại có xu hướng giảm cả về quy mô lẫn cơ cấu. Các TCKT – XH có số dư tiền gửi trên tài khoản tại ngân hàng ngày càng ít và nhỏ lẻ. Cụ thể về tiền gửi của các TCKT – XH năm 2008 Chi nhánh đạt 439 tỷ đồng, năm 2009 đạt 784 tỷ đồng và năm 2010 đạt 610 tỷ đồng giảm 174 tỷ tương ứng giảm 22.19% so với năm 2009.

Về tiền gửi khác, năm 2008 Chi nhánh đạt 64 tỷ đồng chỉ chiếm 3.89% trong tổng nguồn vốn, năm 2009 đạt 198 tỷ đồng và năm 2010 Chi nhánh chỉ đạt được 17 tỷ đồng giảm 181 tỷ tương ứng giảm 91.41% so với năm 2009.

- Tiền gửi trung và dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm qua 2 năm 2008 - 2009. Năm 2008 Chi nhánh đạt 81 tỷ đồng, nhưng sang đến năm 2009 từ nguồn tiền huy động này Chi nhánh chỉ đạt 21 tỷ đồng giảm 60 tỷ tương ứng giảm 74.1% so với năm 2008 và năm 2010 chỉ đạt 30 tỷ đồng.

Nhìn chung, những hạn chế nêu trên tuy không ảnh hưởng lớn đến hoạt động huy động vốn của Chi nhánh nhưng qua đó đòi hỏi Chi nhánh Sacombank Hải Phòng phải tăng cường công tác huy động vốn hơn nữa và không ngừng đẩy mạnh, phát triển các mối quan hệ với các tổ chức kinh tế - xã hội trên địa bàn hoạt động. Cũng như kết quả đạt được, những mặt hạn chế của Chi nhánh cũng có một số nguyên nhân sau:

a. Nguyên nhân chủ quan

- NHTMCP Sacombank Hải Phòng vẫn duy trì huy động vốn bằng những hình thức đơn giản, truyền thống. Các hình thức mới như : tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm có mục đích gần đây mới được triển khai nhưng còn chậm, mới ở mức độ thăm dò, thử nghiệm.

- NHTMCP Sacombank Hải Phòng vẫn chưa xác định rõ được chiến lược khách hàng phù hợp, từ đó chưa có chính sách khách hàng hợp lý. Việc tổ chức thực hiện chính sách chưa thường xuyên, mức độ chưa thỏa đáng, NHTM CP Sacombank Hải Phòng cũng chưa đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu khách hàng. Trải qua thời gian dài hoạt động, NHTM CP Sacombank Hải Phòng đã bộc lộ hạn chế: việc tiếp cận cộng đồng dân cư còn thụ động, công tác tuyên truyền, quảng cáo, cung cấp thông tin cho khách hàng chưa đa dạng, từ đó sự hiểu biết của người dân đối với ngân hàng còn hạn chế.

- Trong thời gian qua, NHTMCP Sacombank Hải Phòng tuy đã có nhiều cố gắng trong việc thực hiện chính sách lãi suất của mình, song cũng chỉ dừng lại ở mức độ tương đối. Trên cơ sở tham khảo các mức lãi suất của các ngân hàng lớn, ngân hàng

đưa ra các mức lãi suất. Việc đưa ra các mức lãi suất chủ yếu dựa trên cơ sở định tính, dựa trên việc phân tích, tổng hợp lãi suất đầu ra, đầu vào chưa được chú trọng.

b. Nguyên nhân khách quan

- Trong những năm qua, nền kinh tế nước ta và tình hình thế giới có nhiều biến đổi: Cục dự trữ Liên bang Mỹ liên tục cắt giảm lãi suất cho vay đồng USD, trên thị trường luôn kham hiem đồng nội tệ, nhu cầu về vốn, nhu cầu đầu tư trên các ngành, lĩnh vực tăng mạnh, các doanh nghiệp Việt Nam gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh, đặc biệt trong giai đoạn hội nhập kinh tế này.

- Mặc dù Đảng và Nhà nước đã thành công trong việc kiềm chế lạm phát, là tiền đề cơ bản để người dân gửi tiền vào ngân hàng nhưng nhìn chung lòng tin vào sự ổn định của đồng tiền chưa cao khi giá cả và tỷ giá biến động.

- Cạnh tranh ngày càng gay gắt diễn ra đồng thời trên 2 mặt : Một mặt, cạnh tranh diễn ra các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp từ đó ngân hàng khó khăn trong việc tìm kiếm doanh cho hoạt động tài trợ của mình. Mặt khác, cạnh tranh diễn ra trong nội bộ hệ thống các NHTM với nhau và với các định chế tài chính phi ngân hàng trong hoạt động huy động vốn. Đó là chưa kể đến tâm lý, thói quen “số đông” của dân cư. Rất nhiều doanh nghiệp còn mang nặng tư tưởng bao cấp, đòi hỏi phải được đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn mà ít quan tâm tới hiệu quả sử dụng vốn làm tăng dư nợ quá hạn gây khó khăn cho hoạt động ngân hàng...

Từ thực trạng nguồn vốn và hoạt động huy động vốn của NHTM CP Sacombank Hải Phòng vấn đề đặt ra cấp thiết là phải có các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn để đáp ứng yêu cầu không ngừng mở rộng, nâng cao kết quả kinh doanh.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SACOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2010 - 2015

3.1.1. Định hướng chung

Những năm qua, mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng vẫn luôn kinh doanh có hiệu quả và giành được sự tín nhiệm cao từ phía khách hàng, đó chính là cơ sở để trong những năm tới ngân hàng tiếp tục mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm khách hàng, thực hiện đa dạng hoá trong kinh doanh và ngày càng phát triển nhằm hướng tới mục tiêu ”phát triển - an toàn - hiệu quả”.

Tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác phát triển, thường xuyên tăng cường các mối quan hệ tốt hơn nữa với các cơ quan hữu quan từ Trung ương đến địa phương, với các Ngân hàng bạn trong cũng như ngoài khu vực, cụ thể:

- Với các ngân hàng bạn: Phát triển quan hệ hợp tác theo nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, hợp tác kinh doanh cùng có lợi, phát huy thế mạnh phục vụ đầu tư phát triển, cùng đàm phán ký kết làm đối tác cho vay hợp vốn đối với các dự án có quy mô lớn vượt quá khả năng của mỗi Ngân hàng, góp phần thực hiện mục tiêu Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước.

- Với các Chi nhánh trong cùng hệ thống: Hợp tác chặt chẽ, phối hợp thực hiện các chủ trương chính sách như: chính sách khách hàng, chính sách lãi suất... tạo nên một thể thống nhất trong toàn hệ thống.

Không ngừng hiện đại hoá công nghệ thanh toán qua Ngân hàng. Nâng cấp một bước chương trình giao dịch thanh toán liên ngân hàng điện tử trực tiếp như hiện nay, tiếp tục phát triển và nâng cao các loại hình dịch vụ cung ứng tại nhà (Home banking)

đến các khách hàng lớn, chú trọng công tác xây dựng mạng thanh toán cục bộ cũng như mạng thanh toán liên ngân hàng nhằm thu thập và nắm bắt được các thông tin cập nhật về môi trường kinh doanh, để từ đó xây dựng các chương trình tư vấn phục vụ hoạt động huy động và sử dụng vốn.

Không ngừng phát huy những thế mạnh sẵn có về địa bàn hoạt động, về uy tín đối với khách hàng, về trình độ cán bộ công nhân viên... cùng với sự giúp đỡ của Tập đoàn Sacombank và cấp chính quyền địa phương đẩy mạnh việc nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu kỹ thuật công nghệ tiên tiến vào hoạt động thanh toán, qua đó rút ngắn thời gian và giảm chi phí cho cả khách hàng và Ngân hàng. Tạo đà cho công tác huy động vốn bám sát được nguồn.

3.1.2. Định hướng huy động vốn

Trong những năm tới Ngân hàng đặc biệt quan tâm đẩy mạnh công tác nguồn vốn: cố gắng duy trì và tăng trưởng nguồn vốn hiện có, chủ động nghiên cứu thị trường để có phương án mới hợp lý hơn, đặc biệt là trong công tác huy động tiền gửi dân cư. “Tạo vốn thông qua các nghiệp vụ thanh toán” là hình thức huy động vốn hiệu quả nhất, bởi không chỉ có chi phí trả lãi thấp mà còn mang lại nguồn thu dịch vụ đáng kể cho Ngân hàng.

Thực hiện xây dựng chiến lược huy động vốn phải luôn đi đôi với chiến lược sử dụng vốn, nếu không sẽ gây áp lực lớn về chi phí và làm giảm hiệu quả hoạt động huy động vốn. Do vậy, Chi nhánh cần bám sát định hướng chiến lược hoạt động của ngành, tích cực mở rộng các hình thức huy động vốn và đầu tư tín dụng nhằm nâng cao hệ số sử dụng vốn. Cố gắng tạo mối quan hệ huy động - sử dụng vốn chặt chẽ đối với các thành phần kinh tế, các ngành nghề trọng điểm được Nhà nước chú trọng phát triển cũng như không ngừng củng cố các đơn vị khách hàng truyền thống của Chi nhánh.

Thực hiện tăng cường công tác nhận tiền gửi bằng mọi biện pháp theo hướng coi tăng trưởng nguồn tiền gửi khách hàng là trọng tâm trên cơ sở nâng cao chất lượng và mở rộng dịch vụ thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế, mở rộng cung ứng các

sản phẩm dịch vụ ngân hàng để tăng nhanh số lượng khách hàng tới mở tài khoản giao dịch, Ngân hàng quyết định:

- Cải thiện một bước đáng kể chất lượng dịch vụ ngân hàng, cải tiến quy trình nghiệp vụ giảm bớt thủ tục giấy tờ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và tạo sự an tâm cho khách hàng.

- Thành lập thêm một số phòng giao dịch mới để nhằm mở rộng nghiệp vụ Ngân hàng bán lẻ, tranh thủ những thuận lợi của thị trường và thực hiện tốt các đợt huy động vốn tập trung của ngành để tiếp tục củng cố nguồn vốn hiện có.

- Tiếp tục đa dạng hóa các hình thức gửi tiền với các mức lãi suất linh hoạt và hấp dẫn khách hàng, đồng thời nâng cao tinh thần trách nhiệm, tác phong phục vụ chuyên nghiệp, thanh lịch của cán bộ công nhân viên Ngân hàng trong khi giao tiếp với khách hàng, để thông qua khách hàng Ngân hàng có thể mở rộng hoạt động Marketing tới khách hàng mới.

3.2. Một số giải pháp thúc đẩy hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn hiện nay

Trên con đường hội nhập kinh tế, bên cạnh các ngành kinh tế, các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng khác, Chi nhánh ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng cũng có không ít những khó khăn khi hoạt động. Để hạn chế những khó khăn này, ngân hàng cần phải thực hiện một cách đồng bộ những giải pháp. Đây là hệ thống giải pháp được xây dựng dựa trên khả năng thực hiện của chính ngân hàng. Các giải pháp này tuy chưa thật hoàn chỉnh song nếu ngân hàng thực hiện thì sẽ thu được những kết quả hết sức tốt đẹp.

3.2.1. Giải pháp 1: Thúc đẩy huy động vốn trung và dài hạn của Chi nhánh.

a. Căn cứ đưa ra giải pháp

Qua việc phân tích hoạt động huy động vốn ở chương 2 nhận thấy nguồn vốn huy động trung và dài hạn của Chi nhánh Hải Phòng luôn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động và giảm dần qua 2 năm 2008 - 2009. Năm 2008 vốn huy động trung và dài hạn của Chi nhánh chỉ đạt 81 tỷ đồng chiếm 4.92% trong tổng nguồn vốn

huy động, sang năm 2009 huy động được 21 tỷ đồng chỉ chiếm 0.72% và giảm 60 tỷ tương ứng giảm 74.1% so với năm 2008. Và năm 2010 Chi nhánh huy động được 30 tỷ đồng chỉ chiếm 0.95% trong tổng nguồn vốn huy động.

Nhận thấy tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn huy động được qua 3 năm của Chi nhánh đều thấp và giảm dần từ năm 2008 – 2009. Chính vì vậy giải pháp thúc đẩy huy động vốn từ nguồn tiền gửi này là một yêu cầu hết sức quan trọng và cấp thiết đối với các phòng giao dịch nói riêng và ban lãnh đạo Chi nhánh Hải Phòng nói chung.

b. Mục đích của giải pháp

Tăng lượng vốn huy động trung và dài hạn của Chi nhánh lên 40 – 60% so với năm trước trong thời gian tới.

c. Nội dung thực hiện

- *Phát triển và mở rộng mạng lưới giao dịch:* Chi nhánh nên mở rộng mạng lưới giao dịch bằng việc thành lập thêm các quỹ tiết kiệm, thêm các phòng giao dịch. Hiện trên địa bàn thành phố Hải Phòng Chi nhánh Ngân hàng Sacombank Hải Phòng hiện có 5 phòng giao dịch.

Tuy nhiên vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu cần thiết do lượng khách rất đông, nhiều khi người gửi tiền và người rút tiền phải chờ đợi lâu bởi họ đến ngân hàng khi có tiền gửi, khi đến hạn rút mà giờ của họ cũng là giờ hành chính, ngân hàng cũng chỉ làm việc như thời gian quy định. Chính vì thế nhiều khi các phòng Giao dịch đông khách không đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Ngân hàng cần mở thêm phòng Giao dịch ở nơi đông dân cư và nên mở thêm ngoài giờ hành chính như thêm ca 3 từ 17h đến 20h, giao dịch thêm vào những ngày nghỉ, ngày lễ. Như thế sẽ đáp ứng tốt hơn cho những khách hàng không có thời gian đến giao dịch với ngân hàng vào các ngày trong tuần và trong giờ hành chính.

- *Tăng lãi suất huy động tiền gửi trung và dài hạn:* Hầu như khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng đều muốn gửi theo hình thức ngắn hạn vì họ e sợ sẽ bị rủi ro về lãi suất và mong chờ lãi suất cao hơn trong tương lai hoặc họ muốn cần một khoản tiền để đầu tư vào thị trường bất động sản hoặc thị trường chứng khoán khi cần thiết. Vì

vậy để tăng cường vốn huy động trung và dài hạn Chi nhánh nên tăng mức lãi suất trung và dài hạn linh hoạt phù hợp với biến động của thị trường để nhằm thu hút khách hàng.

- *Đẩy mạnh việc phát hành các loại giấy tờ có giá trung và dài hạn:* Ngoài việc huy động theo hình thức tiền gửi, để tăng cường vốn huy động trung và dài hạn Chi nhánh Sacombank Hải Phòng nên đẩy mạnh việc phát hành các loại giấy tờ có giá trung và dài hạn như trái phiếu và chứng chỉ tiền gửi dài hạn. Đây là kênh huy động ổn định và hiệu quả để tăng cường nguồn vốn trung dài hạn cho ngân hàng.

- *Tăng cường việc tiếp nhận các nguồn vốn trung và dài hạn từ các định chế tài chính quốc tế uy tín:* Để nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn, ngoài các sản phẩm huy động, Sacombank Hải Phòng nên tập trung mở rộng quan hệ vay vốn từ các định chế quốc tế, trong đó nên tăng cường đàm phán và tiếp nhận các nguồn vốn trung dài hạn có giá thành hợp lý từ các định chế tài chính quốc tế uy tín.

Ở giải pháp này, cái khó là mối quan hệ của ngân hàng với các đối tác có đủ mạnh để gọi vốn thành công hay không, có được những mối quan hệ tốt và gắn bó, để có được kết quả đàm phán tốt, còn tùy thuộc vào thế mạnh và uy tín của mỗi ngân hàng.

- *Tập trung nghiên cứu để đưa ra những sản phẩm mới phù hợp với cơ cấu huy động vốn trung và dài hạn:* Chi nhánh nên tập trung nghiên cứu để đưa ra những sản phẩm hoàn toàn mới với cơ cấu huy động vốn trung và dài hạn. Những sản phẩm này có thể linh hoạt hơn như áp dụng lãi suất tiết kiệm thả nổi. Những khách hàng sử dụng sản phẩm này sẽ được hưởng nhiều ưu đãi như điểm thưởng lãi suất, quà tặng dưới nhiều hình thức...

- *Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng và tiếp tục đầu tư, hoàn thiện hiện đại hoá công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ:* Bước vào thế kỷ 21, mức độ cạnh tranh giữa các Ngân hàng tại Việt Nam ngày càng phát triển và đối thủ của Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng ngày càng nhiều và đa dạng. Về phía khách hàng, họ đến ngân hàng không chỉ đơn thuần cần một chỗ để cất giữ giá trị và kiếm lời, họ mong muốn một chất lượng dịch vụ cao.

Nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng dịch vụ, Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng phải không ngừng cung cấp cho khách hàng các dịch vụ ngân hàng với loại hình tinh xảo hơn, chất lượng cao hơn trên nền phong cách và kỹ năng đạt tiêu chuẩn quốc tế. Ngoài việc đưa ra các loại hình dịch vụ đa dạng, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng kể cả các khách hàng khó tính nhất, ngân hàng đòi hỏi phải trang bị những công nghệ hiện đại, tiên tiến. Vì chất lượng dịch vụ huy động vốn của Sacombank có thể dần đáp ứng được các yêu cầu, chuẩn mực quốc tế, đòi hỏi công nghệ phải không ngừng được cải tiến, hiện đại và nâng cấp để thực sự trở thành một công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhân viên ngân hàng..

Chi nhánh nên nâng cao chất lượng dịch vụ tư vấn, triển khai các dịch vụ “Home banking” ,dịch vụ ngân hàng điện thoại, dịch vụ trên Internet, hệ thống phân phối tự động hay hệ thống phân phối không người... ở trên địa bàn trung tâm, có nhiều người nước ngoài sinh sống, ngân hàng nên đẩy mạnh và phát huy dịch vụ đổi tiền. Ngân hàng có thể bố trí đội ngũ nhân viên có trình độ ngoại ngữ để vào bộ phận này. Nâng cao chất lượng dịch vụ chính là biện pháp tốt nhất để thực hiện phương châm, chiến lược của ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng : “ Phát triển – An toàn – Hiệu quả”.

c. Dự kiến chi phí

Vốn trung và dài hạn của Chi nhánh dự kiến sẽ tăng khoảng 60% so với năm 2010 nếu như Chi nhánh thực hiện các giải pháp đã đề ra ở trên để nâng cao hình ảnh, thương hiệu của Sacombank cũng như để thu hút khách hàng.

Vốn trung và dài hạn dự kiến huy động: $30,000,000,000 \times (1+0.6) = 48,000,000,000$ đồng.

Chi phí dự kiến:

Dự kiến cũng như năm trước chi phí trả lãi vốn trung và dài hạn cũng chiếm khoảng 1.25% so với tổng vốn huy động trung và dài hạn huy động:

=> Chi phí trả lãi dự kiến: $48,000,000,000 \times 1.25\% = 600,000,000$ đồng.

Chi phí nhân viên huy động vốn trung và dài hạn dự kiến chiếm khoảng 0.15% so với tổng vốn trung và dài hạn huy động:

=> Chi phí nhân viên huy động vốn dự kiến: $48,000,000,000 \times 0.15\% = 72,000,000$ đồng.

Chi phí tiếp thị, quảng cáo cho việc huy động vốn dự kiến chiếm khoảng 0.2% so với tổng vốn huy động trung và dài hạn:

=> Chi phí tiếp thị, quảng cáo dự kiến: $48,000,000,000 \times 0.2\% = 96,000,000$ đồng.

Chi phí khác dự kiến chiếm khoảng 0.05% so với tổng vốn huy động trung và dài hạn:

=> Chi phí khác dự kiến: $48,000,000,000 \times 0.05\% = 24,000,000$ đồng

Bảng 3.1: Chi phí phát sinh dự kiến sau giải pháp I

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Số tiền
1	Chi phí trả lãi vốn huy động	Vnd	600,000,000
2	Chi phí nhân viên huy động vốn	Vnd	72,000,000
3	Chi phí tiếp thị, quảng cáo	Vnd	96,000,000
4	Chi phí khác	Vnd	24,000,000
	Tổng chi phí	Vnd	792,000,000

d. Dự kiến và đánh giá kết quả đạt được sau giải pháp

Bảng 3.2: Dự kiến kết quả vốn huy động trung và dài hạn

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Mức chênh lệch 09/08	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Vốn huy động trung và dài hạn	30	48	18	60

Nhân xét:

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp trên ta thấy vốn huy động trung và dài hạn đã tăng lên đáng kể. Điều này sẽ làm cho hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh sẽ ngày một tốt hơn.

3.2.2. Giải pháp 2: Thúc đẩy vốn huy động từ các tổ chức kinh tế - xã hội và tiền gửi khác***a. Căn cứ đưa ra giải pháp***

Qua phân tích tình hình huy động vốn của Chi nhánh, ta nhận thấy nguồn tiền huy động từ các tổ chức kinh tế - xã hội và nguồn tiền gửi khác của Chi nhánh luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ hơn so với tiền gửi tiết kiệm và giảm dần qua 2 năm 2009 - 2010. Năm 2008 nguồn tiền từ các tổ chức kinh tế - xã hội của Chi nhánh đạt 439 tỷ đồng chiếm 26.69% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2009 đạt 784 tỷ đồng cũng chiếm 26.69%. Và năm 2010 Chi nhánh chỉ đạt 610 tỷ đồng chỉ chiếm 19.26% trong tổng nguồn vốn huy động giảm 174 tỷ tương ứng giảm 22.19% so với năm 2009.

Về nguồn tiền gửi khác, năm 2008 Chi nhánh chỉ huy động được 64 tỷ đồng chiếm 3.89% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2009 đạt 198 tỷ đồng chiếm 6.73%, và năm 2010 Chi nhánh chỉ huy động được có 17 tỷ đồng chỉ chiếm 0.53% tổng nguồn vốn huy động giảm 181 tỷ tương ứng giảm 91.41% so với năm 2009.

Nhận thấy rõ điều này, Chi nhánh Hải Phòng đã có những giải pháp và mục đích cụ thể nhằm tăng quy mô huy động vốn từ hai nguồn này.

b. Mục đích của giải pháp

- Tăng lượng vốn huy động của Chi nhánh từ các tổ chức kinh tế - xã hội lên 40% so với trước khi thực hiện giải pháp.

- Tăng lượng vốn huy động của Chi nhánh từ nguồn tiền gửi khác lên 60% so với trước khi thực hiện giải pháp.

c. Nội dung thực hiện

- *Phát triển và mở rộng mạng lưới giao dịch:* Đây là giải pháp rất hữu hiệu để tăng thị phần cũng như thu hút khách hàng nói chung và các tổ chức KT-XH nói riêng của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng. Chi nhánh nên mở rộng mạng lưới giao dịch bằng việc thành lập thêm các quỹ tiết kiệm, các phòng giao dịch mới. Hiện trên địa bàn thành phố Hải Phòng, Chi nhánh Sacombank hiện chỉ có 5 phòng giao dịch, số lượng phòng giao dịch này khá ít không đáp ứng được nhu cầu cần thiết của khách hàng. Chính vì thế Chi nhánh nên mở thêm các phòng giao dịch ở các vùng ngoại thành Hải Phòng như Kiến An, Vĩnh Bảo, Kiến Thụy và tăng thêm giờ làm việc vào những ngày nghỉ, ngày lễ để thu hút thêm lượng khách hàng.

- *Tăng cường xây dựng và phát triển mối quan hệ với các tổ chức kinh tế xã hội và các tổ chức tín dụng khác:* Việc xây dựng và phát triển quan hệ với các tổ chức KT-XH và các tổ chức tín dụng khác là một trong những giải pháp rất quan trọng để thu hút vốn huy động của các ngân hàng hiện nay. Khi đã tạo được lòng tin cao độ với các tổ chức này, việc huy động vốn đối với các ngân hàng sẽ rất thuận lợi. Chính vì vậy, Chi nhánh nên tăng cường hơn nữa việc xây dựng cũng như phát triển thêm các mối quan hệ với các tổ chức KT-XH và các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn Hải Phòng và các vùng lân cận.

- *Tăng mức lãi suất huy động vốn ngắn hạn và không kỳ hạn:* Đối với ngân hàng, tiền gửi của các tổ chức KT-XH là nguồn vốn có lãi suất thấp và có vai trò quan trọng. Nguồn tiền gửi này thường là số dư trên các tài khoản thanh toán, tài khoản vãng lai, tài khoản thu hộ, chi hộ, tiền ký quỹ... Đặc điểm nguồn vốn của các tổ chức KT-XH là nguồn vốn có thời hạn ngắn và thường xuyên biến động nên càng thu hút được nhiều thì sẽ tạo ra độ ngưng đọng vốn càng lớn và hạn chế được sự bất ổn định. Chính vì vậy để thu hút lượng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH, Chi nhánh cần tăng mức lãi suất huy động vốn ngắn hạn và không kỳ hạn sao cho phù hợp với biến động thị trường để nhằm thu hút thêm khách hàng.

- *Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng:* Tại mỗi phòng giao dịch của Sacombank Hải Phòng cần tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng, luôn tạo cho các khách hàng cảm giác được tôn trọng mỗi khi đến ngân hàng. Bộ phận này có chức năng hướng dẫn khách hàng lần đầu giao dịch khai báo thông tin, trả lời các thắc mắc của khách hàng, tư vấn, giới thiệu về các sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng, xây dựng văn hoá giao dịch của ngân hàng Sacombank. Nét văn hoá đó thể hiện qua phong cách, thái độ văn minh, lịch sự của đội ngũ nhân viên bán lẻ, cách trang phục riêng, mang nét đặc trưng riêng có của thương hiệu Sacombank.

d. Dự kiến chi phí

Tiền gửi của các tổ chức KT-XH:

Tiền gửi từ các tổ chức KT-XH của Chi nhánh dự kiến sẽ tăng khoảng 40% so với năm trước nếu thực hiện các giải pháp đã đề ra ở trên:

Vốn huy động từ các tổ chức KT-XH dự kiến: $610,000,000,000 \times (1+0.4) = 854,000,000,000$ đồng.

Chi phí dự kiến:

Dự kiến cũng như năm trước chi phí trả lãi dự kiến chiếm khoảng 0.87% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí trả lãi dự kiến: $854,000,000,000 \times 0.87\% = 7,429,800,000$ đồng.

Chi phí trả cho nhân viên huy động vốn dự kiến chiếm khoảng 0.15% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí nhân viên huy động vốn: $854,000,000,000 \times 0.15\% = 1,281,000,000$ đồng.

Chi phí tiếp thị, quảng cáo phục vụ cho huy động vốn từ các tổ chức KT-XH dự kiến chiếm khoảng 0.2% trong tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí tiếp thị, quảng cáo: $854,000,000,000 \times 0.2\% = 1,708,000,000$ đồng.

Chi phí khác dự kiến chiếm khoảng 0.05% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí khác: $854,000,000,000 \times 0.05\% = 427,000,000$ đồng.

Tiền gửi khác:

Tiền gửi khác của Chi nhánh dự kiến sẽ tăng khoảng 60% so với năm 2010 nếu như Chi nhánh thực hiện các giải pháp trên.

Vốn huy động từ tiền gửi khác dự kiến: $17,000,000,000 \times (1+0.6) = 27,200,000,000$ đồng.

Chi phí dự kiến:

Dự kiến cũng như năm trước chi phí trả lãi dự kiến chiếm khoảng 1.21% so với tổng vốn huy động từ tiền gửi khác:

=> Chi phí trả lãi dự kiến: $27,200,000,000 \times 1.21\% = 329,120,000$ đồng.

Chi phí trả cho nhân viên huy động vốn dự kiến chiếm khoảng 0.17% so với tổng vốn huy động từ tiền gửi khác:

=> Chi phí nhân viên huy động vốn: $27,200,000,000 \times 0.2\% = 54,400,000$ đồng.

Chi phí tiếp thị, quảng cáo phục vụ cho huy động vốn từ tiền gửi khác dự kiến chiếm khoảng 0.15% trong tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí tiếp thị, quảng cáo: $27,200,000,000 \times 0.2\% = 40,800,000$ đồng.

Chi phí khác dự kiến chiếm khoảng 0.05% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí khác: $27,200,000,000 \times 0.05\% = 13,600,000$ đồng.

Bảng 3.3: Chi phí phát sinh dự kiến sau giải pháp II

Đvt: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Tiền gửi của các tổ chức KT-XH	Tiền gửi khác
1	Chi phí trả lãi vốn huy động	7,429,800,000	329,120,000
2	Chi phí nhân viên huy động vốn	1,281,000,000	54,400,000
3	Chi phí tiếp thị, quảng cáo	1,708,000,000	40,800,000
4	Chi phí khác	427,000,000	13,600,000
	Tổng chi phí	10,845,800,000	437,920,000

e. Dự kiến và đánh giá kết quả đạt được sau giải pháp.

**Bảng 3.4: Dự kiến kết quả huy động vốn tiền gửi của tổ chức KT-XH
và tiền gửi khác**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Mức chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội	610	854	244	40
Tiền gửi khác	17	27.2	10.2	60

Nhận xét:

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp đưa ra ở trên ta thấy vốn huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội và vốn huy động từ nguồn tiền gửi khác đã tăng lên đáng kể.

- Trước khi thực hiện, nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế - xã hội của Chi nhánh đạt 610 tỷ đồng, nhưng dự kiến sau khi thực hiện đã tăng lên 854 tỷ tăng 244 tỷ tương ứng tăng 40%.

- Nguồn tiền gửi khác, trước khi thực hiện Chi nhánh đạt 17 tỷ đồng sau khi thực hiện dự kiến đạt 27.2 tỷ đồng tăng 10.2 tỷ tương ứng tăng 60%.

Điều này sẽ làm cho hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh sẽ ngày một tốt hơn.

3.3. Một số đề xuất, kiến nghị

Trong quá trình hoạt động, ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng đã tháo gỡ nhiều vấn đề khó khăn và cũng có nhiều vấn đề còn bất cập chưa thể vượt qua. Đứng ở địa vị ngân hàng, những vấn đề ở trong phạm vi hoạt động của ngân hàng thì ngân hàng có thể tự giải quyết nhưng những vấn đề ở ngoài phạm vi thì ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng không có quyền giải quyết. Để tạo sự thuận lợi trong việc huy động vốn, em xin có một số đề xuất và kiến nghị đối với chính phủ và ngân hàng nhà nước như sau:

Một trong những điều đầu tiên để đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng là môi trường vĩ mô phải ổn định. Các ngân hàng thương mại không huy động được nhiều nguồn vốn trung và dài hạn là vì người dân chưa thực sự tin tưởng vào ngân hàng. Nếu môi trường vĩ mô trong đó các yếu tố chính trị, kinh tế, văn hoá... được ổn định thì người dân sẽ đặt hết lòng tin vào ngân hàng. Khi đó, họ sẽ để tiền, tài sản của mình vào ngân hàng thay vì phải đi mua vàng hay bất động sản. Chính phủ và ngân hàng Nhà nước Việt nam có trách nhiệm quản lý đất nước để các ngành, các thành phần kinh tế hoạt động một cách nhịp nhàng, cân đối. Chính phủ và các cơ quan chức năng phải dự báo, tránh cho nền kinh tế các cú sốc lớn.

Đồng thời với vai trò là người thay mặt nhân dân đứng ra quản lý nhà nước, chính phủ đề ra phương hướng phát triển để đất nước đi lên. Chuẩn bị đầy đủ các yếu tố cho nền kinh tế phát triển, chính phủ phải tạo ra sự thông thoáng, tạo điều kiện cho việc huy động vốn của các ngân hàng thương mại được dễ dàng. Để tăng cường huy động vốn, cần có sự phát triển đồng bộ của tất cả các thành phần, các cơ sở vật chất trong nền kinh tế. Cùng với các thành phần khác trong nền kinh tế quốc dân, ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng cũng cần một môi trường vĩ mô ổn định để phát triển.

Hiện nay, chúng ta đã có Luật các tổ chức tín dụng, Luật ngân hàng Nhà nước với nhiều quy định mới, nhiều nội dung thể hiện tính tiến bộ phù hợp với tình hình, tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động của các tổ chức tín dụng trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, xã hội ngày càng phát triển, với đòi hỏi đổi mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thực hiện chương trình hội nhập quốc tế, có nhiều quy định của luật không còn phù hợp.

Trên thực tế, do điều kiện kinh tế xã hội của Việt Nam, các công cụ trên thị trường tiền tệ, nghiệp vụ thị trường mở còn hạn hẹp không đáp ứng được nhu cầu quản lý, điều hành của chính sách tiền tệ. Thực tiễn này đặt ra yêu cầu phải đa dạng hoá các công cụ giao dịch trong nghiệp vụ thị trường mở, thị trường tiền tệ để Ngân hàng Nhà nước có thể linh hoạt hơn trong việc sử dụng điều hành chính sách tiền tệ.

Gắn với việc huy động vốn của ngân hàng thương mại, trước đây khi thực hiện tái chiết khấu, ngân hàng chỉ chấp nhận các giấy tờ có giá ngắn hạn. Để tạo thêm công cụ cho thị trường tài chính tiền tệ, đảm bảo tăng cường hơn nữa vai trò của hệ thống ngân hàng trong việc huy động vốn đầu tư, phát triển kinh tế và đảm bảo sự hội nhập kinh tế quốc tế, việc sửa đổi khoản 2, khoản 3, điều 17 và điều 21 của Luật Ngân hàng Nhà nước là rất cần thiết và cấp bách.

KẾT LUẬN

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, vốn luôn đóng vai trò quan trọng, nó quy định qui mô, kết cấu tài sản sinh lời của ngân hàng từ đó ảnh hưởng đến chất lượng tài sản, mục tiêu phát triển và an toàn. Việc nghiên cứu tăng cường huy động vốn của NHTM sẽ không đạt hiệu quả nếu xem xét một cách cô lập. Bởi nếu coi vốn là yếu tố đầu vào thì sản phẩm của quá trình hoạt động là tài sản dưới hình thức dư nợ cho vay các doanh nghiệp, cá nhân và tài sản tồn tại dưới dạng các khoản đầu tư vào chứng khoán ngắn, dài hạn, tài sản cố định... Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, bám sát mục tiêu, phạm vi nghiên cứu bài luận văn và bằng những kiến thức đã được học, cộng với sự giúp đỡ chỉ bảo tận tình của giáo viên hướng dẫn, luận văn của em đã đưa ra các vấn đề cơ bản và nội dung thúc đẩy hoạt động huy động vốn từ bên ngoài của NHTM.

Do có những giới hạn về thời gian, đối tượng nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế của bản thân nên luận văn này không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế nhất định. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ thầy giáo hướng dẫn cùng toàn thể các cô chú anh chị tại Ngân hàng TMCP Sacombank Hải Phòng để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo TS. Nguyễn Ngọc Điện đã hướng dẫn, chỉ bảo tận tình giúp em có thể hoàn thành được luận văn này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo thường niên của Chi nhánh NHTM CP Sacombank Hải Phòng năm 2008, 2009, 2010.
2. Giáo trình Ngân hàng thương mại, quản trị và nghiệp vụ - Đại học KTQD (Phan Thị Thu Hà – Nguyễn Thị Thu Thảo).
3. Giáo trình Nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng – Học viện Ngân hàng (Tô Ngọc Hưng).
4. Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại – Học viện tài chính (PGS.TS.Nguyễn Thị Mùi).
5. Quốc hội - Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Luật các Tổ chức Tín dụng.
6. Thời báo Ngân hàng.
7. Thời báo kinh tế Việt Nam.
8. Tạp trí Ngân hàng.
9. Tạp chí thị trường tài chính, tiền tệ.