

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Tươi
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Như Trang

HẢI PHÒNG - 2016

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG
TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN - CHI NHÁNH THỦY NGUYÊN,
HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Tươi
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Trần Thị Như Trang**

HẢI PHÒNG – 2016

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Tươi

Mã SV: 1212404017

Lớp: QT1601T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
 - Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động huy động tiền gửi và hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi của Ngân hàng thương mại hiện nay.
 - Phân tích thực trạng hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chi nhánh Thủy Nguyên, Hải phòng.
 - Đề xuất giải pháp hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên, Hải phòng.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên trong 3 năm 2013 – 2015.
 - Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.
 - Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Trần Thị Như Trang

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 18 tháng 4 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2016

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2016

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

| | |
|--|----|
| LỜI MỞ ĐẦU | 1 |
| CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI | 4 |
| 1.1 Khái quát về NHTM trong nền kinh tế thị trường..... | 4 |
| 1.1.1 Khái niệm về Ngân hàng thương mại..... | 4 |
| 1.1.2 Vai trò của NHTM đối với sự phát triển của nền kinh tế | 5 |
| 1.1.3 Các nghiệp vụ cơ bản của NHTM | 7 |
| 1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn..... | 7 |
| 1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn | 8 |
| 1.1.3.3. Nghiệp vụ cung ứng các dịch vụ ngân hàng | 9 |
| 1.1.3.4. Các hoạt động khác | 9 |
| 1.1.4 Nguồn vốn và nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM | 10 |
| 1.1.4.1. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại | 10 |
| 1.1.4.2. Nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM | 11 |
| 1.2. Nguồn vốn tiền gửi và vai trò của nguồn vốn tiền gửi | 13 |
| 1.2.1. Khái niệm nguồn vốn tiền gửi | 13 |
| 1.2.2. Các loại hình tiền gửi..... | 13 |
| 1.2.2.1. Tiền gửi không kỳ hạn (Demand deposit)..... | 13 |
| 1.2.2.2. Tiền gửi có kỳ hạn (Time deposit) | 14 |
| 1.2.2.3. Tiền gửi tiết kiệm | 15 |
| 1.2.2.4 Tiền gửi thanh toán..... | 16 |
| 1.2.2.5. Tiền gửi khác | 16 |
| 1.2.3 Vai trò của nguồn vốn tiền gửi..... | 16 |
| 1.3. Hiệu quả huy động vốn Tiền gửi..... | 17 |
| 1.3.1. Khái niệm | 17 |
| 1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi | 18 |
| 1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng | 18 |
| 1.3.2.2 Chỉ tiêu định tính | 21 |

| | |
|---|-----------|
| 1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn. | 23 |
| 1.4.1. Các nhân tố chủ quan. | 24 |
| 1.4.1.1. Trình độ công nghệ | 24 |
| 1.4.1.2. Trình độ nhân sự. | 24 |
| 1.4.1.3 Mạng lưới. | 25 |
| 1.4.1.4. Lãi suất. | 25 |
| 1.4.1.5. Hình thức huy động vốn. | 26 |
| 1.4.1.6. Cơ cấu huy động vốn..... | 26 |
| 1.4.1.7. Uy tín và thương hiệu của ngân hàng..... | 27 |
| 1.4.1.8. Trách nhiệm, trình độ và năng lực quản lý | 27 |
| 1.4.1.9. Lựa chọn thị trường mục tiêu | 28 |
| 1.4.2. Nhân tố khách quan..... | 28 |
| 1.4.2.1. Môi trường kinh tế..... | 28 |
| 1.4.2.2. Môi trường chính trị pháp luật. | 29 |
| 1.4.2.3. Môi trường cạnh tranh..... | 29 |
| 1.4.2.4. Khách hàng..... | 30 |
| CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI | |
| NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT | |
| NAM - CHI NHÁNH THỦY NGUYÊN-HẢI PHÒNG | 31 |
| 2.1. Tổng quan về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Thủy Nguyên | 31 |
| 2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển..... | 31 |
| 2.1.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy- Hải Phòng | 33 |
| 2.1.2.1. Mô hình hoạt động | 33 |
| 2.1.2.2. Nhiệm vụ của các Phòng ban | 34 |
| 2.1.2.3 Mối quan hệ giữa các Phòng ban..... | 36 |
| 2.1.3. Điều kiện tự nhiên và kinh tế - xã hội tại địa bàn hoạt động của Chi nhánh | 37 |
| 2.1.3.1. Điều kiện tự nhiên | 37 |
| 2.1.3.2. Điều kiện kinh tế - xã hội..... | 38 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013-2015..... | 40 |
| 2.1.4.1. Kết quả hoạt động kinh doanh..... | 41 |
| 2.1.4.2. Kết quả hoạt động huy động vốn | 43 |
| 2.1.4.3. Kết quả hoạt động sử dụng vốn..... | 44 |
| 2.1.4.4 Kết quả hoạt động kinh doanh khác..... | 46 |
| 2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tiền gửi tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng | 47 |
| 2.2.1. Chiến lược huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng..... | 47 |
| 2.2.2. Quy mô huy động vốn tiền gửi và tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi | 49 |
| 2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi | 51 |
| 2.2.3.1 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng..... | 51 |
| 2.2.3.2. Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền | 54 |
| 2.2.3.3. Cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn..... | 56 |
| 2.2.4. Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh..... | 58 |
| 2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn tiền gửi của NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên..... | 63 |
| 2.3.1. Những thành tựu đã đạt được..... | 63 |
| 2.3.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân | 65 |
| 2.3.2.1. Những mặt hạn chế | 65 |
| 2.3.2.2 Những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả của công tác huy động vốn tại NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên | 66 |
| CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH THỦY NGUYÊN | 68 |
| 3.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh chung của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên..... | 68 |
| 3.2. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên | 70 |
| 3.3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Nông | |

| | |
|---|-----------|
| nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng | 71 |
| 3.4. Một số kiến nghị để thực hiện giải pháp | 77 |
| 3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước | 77 |
| 3.4.2. Kiến nghị đối với chính quyền địa phương..... | 78 |
| 3.4.3. Kiến nghị đối với NHNN&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên | 78 |
| KẾT LUẬN | 80 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 81 |

DANH MỤC KÝ HIỆU, CÁC TỪ VIẾT TẮT

| STT | Ký hiệu | Diễn giải |
|-----|-----------|--|
| 1 | Agribank | Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam |
| 2 | KKH | Không kỳ hạn |
| 3 | NH | Ngân hàng |
| 4 | NHTM | Ngân hàng thương mại |
| 5 | NHNN | Ngân hàng Nhà nước |
| 6 | NHTW | Ngân hàng Trung ương |
| 7 | NHNo&PTNT | Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn |
| 8 | TCKT | Tổ chức kinh tế |
| 9 | TG | Tiền gửi |
| 10 | TCTD | Tổ chức tín dụng |
| 11 | TGTK | Tiền gửi tiết kiệm |
| 12 | VTG | Vốn tiền gửi |
| 13 | VHĐ | Vốn huy động |

DANH MỤC BẢNG

| | |
|---|----|
| Sơ đồ 2.1 Mô hình tổ chức của Agribank chi nhánh Thủy Nguyên | 33 |
| BẢNG 2.1 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2013-..... | 41 |
| 2015 | 41 |
| BẢNG 2.2 HOẠT ĐỘNG SỬ DỤNG VỐN GIAI ĐOẠN 2013-2015 | 44 |
| BẢNG 2.3 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2013-2015..... | 47 |
| BẢNG 2.4 QUY MÔ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2013-2015 ... | 49 |
| BẢNG 2.5 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO ĐỐI TƯỢNG GIAI ĐOẠN 2013-2015 . | 52 |
| BẢNG 2.6 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO LOẠI TIỀN GIAI ĐOẠN 2013-2015 ... | 55 |
| BẢNG 2.7 : CƠ CẤU TG THEO KỶ HẠN GIAI ĐOẠN 2013-2015..... | 57 |
| BẢNG 2.8. : LÃI SUẤT HUY ĐỘNG CỦA MỘT SỐ NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN HẢI PHÒNG CẬP NHẬT NGÀY 02/06/2015 | 59 |
| BẢNG 2.9 CHI PHÍ TRẢ LÃI TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2013-2015..... | 61 |
| BẢNG 2.10 CHỈ TIÊU CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TRÊN TỔNG CHI PHÍ GIAI ĐOẠN 2013-2015..... | 63 |

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

| | |
|--|----|
| Biểu đồ 2.1 Tổng vốn huy động giai đoạn 2013-2015..... | 43 |
| Biểu đồ 2.2 Quy mô huy động vốn tiền gửi..... | 51 |
| Biểu đồ 2.3 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng | 53 |
| Biểu đồ 2.4 : Chi phí trả lãi TG | 61 |

LỜI MỞ ĐẦU

Mục tiêu mà Đảng và Nhà nước ta đặt ra cho đến năm 2020 là phải hoàn thành nhiệm vụ công nghiệp hóa hiện - đại hóa đất nước, đưa Việt Nam từ một nước nông nghiệp trở thành nước công nghiệp tiên tiến. Để thực hiện được mục tiêu này thì vốn là một trong những yếu tố rất quan trọng. Vốn là tiền đề cho sự tăng trưởng kinh tế, mức tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào quy mô và hiệu quả đầu tư. Vì vậy để đáp ứng nhu cầu phát triển và cạnh tranh, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đòi hỏi phải được mở rộng phát triển quy mô ngày càng lớn, đổi mới dây truyền công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, vươn lên cạnh tranh với hàng hóa dịch vụ của các nước khác trong khu vực và trên thế giới. Bởi vậy, nhu cầu vốn đầu tư cho nền kinh tế ngày càng tăng, một địa chỉ quen thuộc và tiện ích nhất mà người cần vốn nghĩ tới đó là Ngân hàng thương mại.

Vốn đầu tư phát triển có thể tạo thành từ nhiều nguồn, tuy nhiên trong điều kiện tài chính nước ta đang trong giai đoạn bước đầu hình thành và phát triển thì huy động vốn qua kênh ngân hàng vẫn là phổ biến và hiệu quả nhất. Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt chuyên kinh doanh tiền tệ, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại vừa với danh nghĩa là một tổ chức hạch toán kinh tế - kinh doanh, vừa với vai trò trung gian tài chính, ngân hàng thương mại tập trung mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong kinh tế và phân phối chúng cho các chủ đầu tư, sản xuất kinh doanh và các nhu cầu khác của các doanh nghiệp và cá nhân, tổ chức trong nền kinh tế theo nguyên tắc tín dụng.

Nhu cầu vốn đầu tư ngày càng tăng của kinh tế cũng tương đương với việc huy động vốn của các ngân hàng thương mại phải được tăng cường, mở rộng cho phù hợp, mặt khác việc tăng cường hay huy động và sử dụng vốn hợp lý cũng giúp cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng được an toàn, hiệu quả hơn.

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, nhu cầu về vốn ngày càng tăng và đòi hỏi được đáp ứng nhanh chóng kịp thời. Do vậy, trong thời gian tới để phát huy hơn nữa vai trò của mình và đáp ứng cho sự phát triển của nền kinh tế cũng như cho chính bản thân hệ thống ngân hàng, việc huy động vốn kinh

doanh trong tương lai chắc chắn sẽ được đặt lên hàng đầu đối với các NHTM và ngân hàng nông nghiệp nông thôn tại Thủy Nguyên - Hải Phòng cũng không phải ngoại lệ, vấn đề tìm ra những giải pháp để hoàn thiện công tác huy động vốn là điều thiết thực và cấp bách. Nhận thức được tầm quan trọng đó, với những kiến thức đã thu thập được trong thời gian thực tập vừa qua cùng với sự hướng dẫn tận tình của cô Ths. Trần Thị Như Trang, tôi đã mạnh dạn chọn đề tài: “*Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng*”.

1. Mục đích nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu của luận văn là tìm hiểu về hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi của ngân hàng và các chỉ tiêu ảnh hưởng đến hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi của ngân hàng. Đồng thời, thông qua việc phân tích, đánh giá tình hình thực tế công tác huy động nguồn vốn tiền gửi từ tổ chức kinh tế và dân cư của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Thủy Nguyên, đưa ra những giải pháp cụ thể, khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi tại Chi nhánh.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi của Ngân hàng thương mại và thực trạng Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Thủy Nguyên dựa trên các yếu tố: quy mô, cơ cấu, chi phí vốn tiền gửi với khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn tiền gửi thông qua phân tích cụ thể các số liệu của ngân hàng trong 3 năm 2013 – 2015.

- Phạm vi nghiên cứu : Nghiên cứu trên phạm vi Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh Thủy Nguyên thuộc địa bàn huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng.

3. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp mô tả - giải thích, đối chiếu - so sánh, phân tích - tổng hợp. Ngoài ra luận văn còn thu thập thêm thông tin và số liệu liên quan đến vấn đề nghiên cứu từ các sách giáo trình tham khảo tạp chí, báo

báo điện tử các quy định liên quan đến hoạt động huy động vốn của NHTM và ngân hàng nhà nước Việt Nam.

4. Nội dung kết cấu khóa luận

Kết cấu của luận văn gồm 3 chương:

- *Chương I : Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng thương mại.*
- *Chương II : Thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.*
- *Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên.*

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

1.1 Khái quát về NHTM trong nền kinh tế thị trường

1.1.1 Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một tổ chức tài chính trung gian kinh doanh tiền tệ dưới hình thức huy động, cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ khác. Là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất, đóng vai trò thủ quỹ cho toàn xã hội. Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng gắn liền với lịch sử phát triển của nền sản xuất hàng hóa.

Căn cứ vào mục đích hoạt động và tính chất, Luật Ngân hàng của Pháp năm 1941 đã quy định “*Ngân hàng là những xí nghiệp hay cơ sở thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính*”.

Ở mỗi nước khác nhau, thì quan niệm của họ về Ngân hàng cũng khác nhau.

Luật tổ chức tín dụng của Việt Nam quy định tại điều 20 khoản mục 2: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng phát triển, ngân hàng đầu tư, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác*”.

Tại khoản mục 7 của điều 20 luật các tổ chức tín dụng của Việt Nam quy định: “*Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán*”.

NHTM là một định chế tài chính thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ. Dù dưới bất kỳ hình thức nào, các NHTM luôn luôn đặt lợi nhuận của mình lên

đầu tiên. Để đạt được điều đó, công cụ duy nhất mà các ngân hàng phải có đó chính là vốn.

1.1.2 Vai trò của NHTM đối với sự phát triển của nền kinh tế

Ngân hàng thương mại là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt trong nền kinh tế, nó không chỉ tạo ra lợi nhuận cho xã hội mà còn thúc đẩy kinh tế của mỗi quốc gia phát triển. Vai trò của NHTM thì có nhiều giữ vị trí đặc biệt quan trọng nhưng tựu chung lại có những vai trò chính sau:

**** NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế***

NHTM là chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh. NHTM đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế như: Vốn tạm thời được giải phóng ra từ quá trình sản xuất, vốn từ nguồn tiết kiệm của các cá nhân trong xã hội. Bằng vốn huy động được trong nền kinh tế, thông qua hoạt động tín dụng, NHTM cung cấp vốn cho mọi hoạt động kinh tế và đáp ứng các nhu cầu vốn một cách kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ các hoạt động của hệ thống NHTM 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.

**** NHTM là cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường***

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan 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 trên mọi phương diện. Để có thể đáp ứng tốt nhất yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp không những phải nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán... Bên cạnh đó còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây truyền công nghệ, tìm tòi sử dụng nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô sản xuất một cách hợp lý... Những hoạt động này đòi hỏi một khối lượng vốn đầu tư, nhiều khi vượt qua khả năng vốn tự có của doanh nghiệp. Do đó, để giải quyết khó khăn này doanh nghiệp có thể tìm đến ngân

hàng xin vay vốn nhằm thoả mãn nhu cầu về nguồn vốn đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, NHTM chính là chiếc cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường.

**** NHTM là công cụ nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế***

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, NHTM hoạt động một cách có hiệu quả thông qua các nghiệp vụ kinh doanh của mình góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia như: ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo công ăn việc làm, ổn định lãi suất, ổn định thị trường tài chính, thị trường ngoại hối, ổn định và tăng trưởng kinh tế. Thông qua việc cung ứng tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “*Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường*”.

**** NHTM là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế***

Trong nền kinh tế thị trường khi mà các mối quan hệ hàng hoá tiền tệ ngày càng được mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế – xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Vì vậy, nền tài chính của mỗi nước cũng phải hoà nhập với nền tài chính quốc tế và NHTM cùng các hoạt động kinh doanh của mình đã đóng góp một vai trò vô cùng quan trọng trong sự hoà nhập này. Với các nghiệp vụ kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ ngoại hối và các nghiệp vụ khác, Ngân hàng thương mại đã tạo điều kiện thúc đẩy ngoại thương không ngừng được mở rộng. Thông qua các hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các NHTM nước ngoài, hệ thống 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.

1.1.3 Các nghiệp vụ cơ bản của NHTM

Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM bao gồm:

1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn

NHTM kinh doanh một loại hàng hóa đặc biệt đó chính là tiền tệ. Để có thể kinh doanh được mặt hàng này phát luật có quy định rõ, để thành lập được. NHTM phải có một lượng vốn nhất định. Đó chính là loại vốn ngân hàng sử dụng lâu dài, thường dùng để mua sắm trang thiết bị, cơ sở hạ tầng. Vốn này còn có thể được Nhà nước cấp hoặc do các thành viên đóng góp. Ngoài ra, vốn do ngân hàng sở hữu nó còn bao gồm cả vốn bổ sung trong quá trình hoạt động của ngân hàng như là vốn bổ sung do phát hành thêm cổ phần, lợi nhuận không chia..., các quỹ của ngân hàng như là quỹ dự phòng, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi, Và nguồn vay nợ có thể chuyển đổi thành cổ phần. Tuy nhiên trong ngân hàng vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng rất nhỏ cho nên ngân hàng kinh doanh phần lớn dựa trên số vốn huy động. Ngân hàng sẽ huy động được vốn từ các tổ chức, doanh nghiệp, dân cư. Ngân hàng huy động vốn dưới 2 hình thức đó là huy động tiền gửi và vay tiền.

Huy động tiền gửi: tiền gửi của khách hàng chính là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của NHTM. Nó chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Chính vì thế, trong bối cảnh kinh tế thị trường như hiện nay, cạnh tranh để có thể huy động được nhiều vốn với chất lượng ngày càng cao đòi hỏi ngân hàng phải đưa ra các loại hình huy động phong phú hấp dẫn đối với người đi gửi tiền. NHTM thực hiện rất nhiều các hình thức huy động tiền gửi để phù hợp với mục đích của từng khách hàng mà ngân hàng hướng tới: tiền gửi thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp, các TCXH, tiền gửi tiết kiệm của dân cư và tiền gửi của các ngân hàng khác.

Nguồn đi vay: Khi mà tiền gửi không đủ để đáp ứng được nhu cầu cấp bách của các ngân hàng thì các ngân hàng sẽ phải vay mượn thêm để đáp ứng khả năng chi trả, thanh toán. Lúc đó, ngân hàng có thể vay NHNN, vay các TCTD khác, vay trên thị trường vốn.

1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn

Nghiệp vụ đầu tư cho vay chính là nghiệp vụ sử dụng vốn của NHTM. Nó là nghiệp vụ cơ bản, đặc trưng mang tính truyền thống. Nghiệp vụ này mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho NHTM. Với số tiền mà ngân hàng huy động được, ngân hàng tiến hành dự trữ tiền mặt để đảm bảo tỷ lệ dự trữ bắt buộc (tỷ lệ này do NHNN quy định) của NHNN và đáp ứng khả năng thanh toán cho ngân hàng. Sau đó ngân hàng với tiến hành cho vay và đầu tư.

+ *Nghiệp vụ cho vay*: cho vay là một quan hệ kinh tế, trong đó chủ thể này chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị (có thể bằng tiền hoặc bằng hiện vật) cho một chủ thể khác trong một khoảng thời gian nhất định, sau khoảng thời gian đó, chủ thể đi vay phải trả cho chủ thể cho vay một khoản lớn hơn ban đầu phần dôi ra người ta gọi là lãi còn phần ban đầu thì gọi là gốc. Cho vay là hoạt động cơ bản nhất của NHTM, nó đem lại phần thu nhập cho ngân hàng nhưng cũng chứa đựng nhiều rủi ro nhất và đưa đến cho ngân hàng nhiều tổn thất nếu rủi ro xảy ra. Chính vì thế, để đảm bảo an toàn và khả năng sinh lời thì các NHTM để thực hiện các nguyên tắc sau :

Thứ nhất: Khách hàng phải cam kết với ngân hàng trả cả gốc lẫn lãi trong khoảng thời gian xác định. Điều này rất quan trọng vì các khoản ngân hàng cho vay hầu hết là các nguồn mà ngân hàng huy động được nên chính bản thân ngân hàng cũng phải trả gốc và lãi trong thời gian xác định. Điều này để đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Thứ hai: khách hàng phải cam kết sử dụng số tiền mà khách hàng đã vay ngân hàng đúng vào mục đích và khách hàng đã ký kết trong hợp đồng. Điều này sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng quản lý các khoản cho vay hơn. Nếu ngân hàng thấy khách hàng sử dụng không đúng mục đích hoặc trái với mục đích hoặc trái với quy định của pháp luật thì ngân hàng phải xem xét và có cách giải quyết để tránh được rủi ro nhất cho mình.

Thứ ba: ngân hàng tài trợ dựa trên phương án hoặc dự án có hiệu quả. Khách hàng phải chứng minh rằng số vốn mà mình vay ngân hàng sử dụng có

hiệu quả và ngân hàng có khả năng thu hồi lại được vốn. Ngân hàng sẽ tiến hành thu thập thông tin, phân tích, thẩm định và xem xét phương án, dự án có hiệu quả hay không. Nếu ngân hàng thấy dự án không khả thi thì ngân hàng đòi hỏi người vay phải có tài sản đảm bảo khi vay ngân hàng.

+ *Hoạt động đầu tư:*

Ngân hàng thường chia chứng khoán thành 2 loại: chứng khoán có tính thanh khoản và chứng khoán kém thanh khoản. Chứng khoán có tính thanh khoản cao thường là các chứng khoán an toàn, dễ bán, dễ quy đổi thành tiền, ít giảm giá nên thường có tỷ lệ sinh lời thấp. Còn các chứng khoán kém thanh khoản là các chứng khoán có mức rủi ro cao nên thường các chứng khoán đó sẽ có tỷ lệ sinh lời cao. Chính vì thế, ngân hàng có thể dự trữ thứ cấp bằng các chứng khoán có tính thanh khoản cao thay cho tiền mặt. Vì chúng có thể đảm bảo được tính thanh khoản vừa tăng tỷ lệ lợi tức cho ngân hàng. Đồng thời, các ngân hàng sẽ dựa vào tình hình tài chính của công ty mà ngân hàng đầu tư vào chứng khoán kém thanh khoản để tăng thêm thu nhập.

1.1. 3.3. Nghiệp vụ cung ứng các dịch vụ ngân hàng

- Cung cấp các phương tiện thanh toán.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.
- Thực hiện dịch vụ thu hộ và chi hộ.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN.
- Thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng.
- Tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên NH
- Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế khi được NHNN cho phép.

1.1.3.4. Các hoạt động khác

- Góp vốn và mua cổ phần:
 - Góp vốn, mua cổ phần các doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác.
 - Góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài
- Kinh doanh ngoại hối: có thể trực tiếp kinh doanh hoặc thành lập công ty

trực thuộc.

- Tham gia thị trường tiền tệ :thông qua hình thức mua bán công cụ
- Ủy thác và nhân ủy thác: trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm: có thể thành lập hoặc công ty liên doanh để kinh doanh bảo hiểm.
- Tư vấn tài chính: cung ứng qua hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực thuộc.
- Bảo quản vật quý giá: bảo quản vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm cố và các dịch vụ khác. xuất kinh doanh cũng như tiêu dùng. So với các nước phát triển như Mỹ, Nhật, Họ có hơn 1000 dịch vụ thì ở Việt Nam, các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp còn khá nghèo nàn, chủ yếu là các dịch vụ mua bán ngoại tệ, nhận tiền gửi, cho vay, bảo lãnh, bao thanh toán, chuyển và nhận tiền, các dịch vụ tư vấn ủy thác và các dịch vụ đại lý. Các ngân hàng cần phải đa dạng hóa các dịch vụ trung gian để là tăng thêm thu nhập từ dịch vụ, tăng uy tín , khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

1.1.4 Nguồn vốn và nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM

1.1. 4.1. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại

Tiền tệ chính là đối tượng kinh doanh của NHTM. Do đó, vốn của NHTM chủ yếu là vốn bằng tiền. NHTM kinh doanh phần lớn dựa trên số vốn mà ngân hàng huy động được (ngoài ra ngân hàng phải có một số vốn nhất định gọi là vốn pháp định). Với số vốn đó ngân hàng kinh doanh để trang trải chi phí huy động và tích lũy để phục vụ sự phát triển của ngân hàng. Có nhiều hình thức sử dụng vốn với các mức độ sinh lời và rủi ro khác nhau. Vì thế, tùy vào định hướng cũng như cách thức thực hiện của từng đơn vị. Ngân hàng đã làm nhiệm vụ chuyển tiền từ tay người tiết kiệm sang tay của những nhà đầu tư đang cần vốn để sản xuất kinh doanh để làm tăng nhanh quá trình luân chuyển

vốn từ người thừa vốn sang người thiếu vốn. Và như thế, ngân hàng đã làm nhiệm vụ phục vụ và kích thích mọi hoạt động phát triển kinh tế.

Như vậy, *nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại là những giá trị tiền tệ do ngân hàng tự lập hoặc huy động được, dùng để cho vay và đầu tư hoặc thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác.*

Nguồn vốn đóng vai trò quan trọng, quyết định sự sống còn của các NHTM nguồn vốn chính là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình. Quyết định đến quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động dịch vụ khác của ngân hàng; quyết định đến năng lực cạnh tranh và đảm bảo uy tín của ngân hàng ở trong nước cũng như trên trường quốc tế. Cơ cấu của nguồn vốn của NHTM có thể chia thành 4 nhóm cơ bản như nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn tiền gửi, nguồn đi vay và các nguồn khác.

1.1.4.2. Nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM

- **Khái niệm huy động vốn**

“Huy động vốn là hoạt động của ngân hàng nhằm huy động được các giá trị tiền tệ từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh”.

Bản chất của vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau. Ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi khi đến kỳ hạn (*tiền gửi có kỳ hạn*) hoặc khi họ có nhu cầu rút vốn (*tiền gửi không kỳ hạn*). Vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động kinh doanh của NHTM.

Vốn huy động luôn biến động, nên ngân hàng không được phép sử dụng hết số vốn đó vào kinh doanh mà phải dự trữ với một tỷ lệ hợp lý để đảm bảo khả năng thanh toán. Có nhiều hình thức khác nhau mà NHTM sử dụng để huy động vốn như: Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm.

Bên cạnh các hình thức huy động trên, NHTM còn sử dụng một số hình thức khác để thu hút các khoản tiền tiết kiệm của các chủ thể trong nền kinh tế như: Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu.

- ***Tính tất yếu của việc huy động vốn***

Vốn là nguồn lực quan trọng để kinh doanh, các NHTM bằng nhiều biện pháp đa dạng hoá các hình thức huy động vốn phong phú, hấp dẫn, lãi suất linh hoạt, đổi mới phong cách giao dịch, ứng dụng công nghệ thông tin vào các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, phục vụ khách hàng nhanh chóng, chính xác và an toàn. Điều này tất yếu dẫn đến sự tăng trưởng nhanh chóng của nguồn vốn huy động. Trên cơ sở nguồn vốn huy động dồi dào, ngân hàng có điều kiện quản lý, điều hành cân đối vốn một cách chặt chẽ, linh hoạt, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn để mở rộng hoạt động kinh doanh, không chỉ dừng lại ở các hoạt động kinh doanh truyền thống mà còn cung cấp các sản phẩm kinh doanh hiện đại, đẩy mạnh cải tiến thanh toán không dùng tiền mặt, phát triển, mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài, từ đó mở rộng phạm vi hoạt động, nâng cao khả năng cạnh tranh, vị thế, uy tín của ngân hàng ở thị trường trong và ngoài nước.

Hoạt động huy động vốn hiệu quả giúp ngân hàng đảm bảo khả năng thanh toán, chi trả cho khách hàng và đảm bảo hoạt động kinh doanh không bị ngừng trệ. Khi một ngân hàng do thiếu vốn mà từ chối một khoản cho vay đúng mục đích, có khả năng trả nợ của khách hàng là điều không tốt, ngân hàng sẽ mất cơ hội đầu tư, giảm uy tín, khách hàng có thể nghi ngờ về hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn tiền gửi của NHTM góp phần thực thi chính sách tiền tệ, kiềm chế lạm phát. Thông qua các nghiệp vụ nhận tiền gửi ngân hàng huy động được một lượng vốn khá lớn trong nền kinh tế, giảm dần lượng tiền mặt trong lưu thông, góp phần giảm áp lực tăng giá cả hàng hóa ổn định giá trị đồng tiền. Đồng thời, nguồn vốn tiền gửi là cơ sở cho các khoản vay để thực hiện các dự án khả thi, mang lại hiệu quả kinh tế xã hội

cao, phát triển các ngành nghề mới, tạo ra công ăn việc làm, nâng cao thu nhập, đời sống của người dân...

Với tầm quan trọng như vậy, các NHTM cần phải hết sức chú trọng tới việc nâng cao chất lượng và đa dạng hoá các hình thức huy động vốn.

1.2. Nguồn vốn tiền gửi và vai trò của nguồn vốn tiền gửi

1.2.1. Khái niệm nguồn vốn tiền gửi

Theo luật các TCTD nước ta quy định: Tiền gửi là tiền mà các doanh nghiệp và cá nhân gửi vào ngân hàng thương mại nhằm mục đích phục vụ các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt, tiết kiệm và một số mục đích khác. Là giá trị tiền tệ mà NHTM nhận được từ khách hàng là cá nhân hoặc tổ chức kinh tế.

Đặc điểm cơ bản của nguồn vốn này không thuộc sở hữu của ngân hàng thương mại. Tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn và là cơ sở tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Để gia tăng VTG trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau. Tiền gửi đa dạng về loại hình, kỳ hạn và phân tán khắp nơi. Vốn huy động tiền gửi hình thành từ hai nguồn chính là: Tiền gửi của các cá nhân và tiền gửi từ các tổ chức kinh tế.

1.2.2. Các loại hình tiền gửi

1.2.2.1. Tiền gửi không kỳ hạn (Demand deposit)

Là các loại tiền gửi không hoàn toàn theo quy tắc khả dụng, nghĩa là người gửi có quyền rút tiền vào bất cứ lúc nào họ muốn. Ngân hàng sẽ sắp xếp loại tiền gửi này vào nhóm tiền gửi không kỳ hạn, nghĩa là các khoản gửi với thời gian không xác định. Người vừa mới gửi tiền sáng nay nếu cần có thể rút ra ngay vào buổi chiều cùng ngày. Nếu không có nhu cầu sử dụng người gửi có thể một tháng hoặc một năm sau mới rút ra... Tính bất định về thời gian gửi, cùng với đặc điểm có thể rút ra bất cứ lúc nào cần đã làm cho loại tiền gửi này có tên gọi theo tiếng anh là tiền gửi theo yêu cầu (demand deposits).

Tiền gửi không kỳ hạn vào mỗi thời điểm trong các tài khoản không kỳ hạn của các NHTM tạo khả năng có thể viết séc để chi tiền hoặc chuyển nhượng khi cần. Vì vậy, tiền gửi không kỳ hạn còn được gọi với tên khác là tiền trong tài khoản séc (checking accounts). Đối với loại tiền gửi này khách hàng không có ý định để dành và cũng không chú trọng đến tiền lãi. Khách hàng chỉ muốn đổi hình thức tiền tệ này bằng một hình thức tiền tệ khác và thích thanh toán bằng các phương thức không dùng tiền mặt hơn là bằng tiền mặt.

Ở Việt Nam, tiền gửi không kỳ hạn được hiểu là loại tiền gửi mà khách hàng có thể rút ra bất cứ lúc nào và ngân hàng phải thực hiện theo yêu cầu này. Tiền gửi không kỳ hạn bao gồm:

- + Tiền gửi thanh toán: Là loại tiền gửi để thực hiện các khoản chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng. Đây là một bộ phận tiền đang chờ thanh toán mà không phải là tiền để dành, do vậy khách hàng gửi tiền không mất quyền sử dụng số tiền này. Họ có thể rút ra, chuyển nhượng hoặc chi trả trong thanh toán bất cứ lúc nào theo yêu cầu.
- + Tiền gửi không kỳ hạn (thuần túy): Đây là loại tiền gửi thể hiện khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng, họ gửi tiền vào ngân hàng không mang tính chất để thanh toán mà nhằm mục đích an toàn tài sản, khi cần khách hàng đến ngân hàng rút tiền để chi tiêu.

1.2.2.2. Tiền gửi có kỳ hạn (Time deposit)

Là một cam kết gửi tiền giữa Ngân Hàng với khách hàng trong một kỳ hạn nhất định. Tiền gửi có kỳ hạn thường có lãi suất cao hơn tiền gửi không kỳ hạn. Mục đích của người gửi tiền có kỳ hạn là để lấy lãi. Do tính chất loại nguồn vốn này tương đối ổn định, ngân hàng có thể sử dụng phần lớn số dư này để cho vay trung và dài hạn phụ thuộc vào thời hạn của tiền gửi. Nếu nguồn vốn này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn tiền gửi thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi, chủ động cho ngân hàng trong quá trình kinh doanh.

Là sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, theo đó, khách hàng được quyền rút từng phần tiền gửi gốc một cách linh hoạt. Với mỗi kỳ hạn khác

nhau, ngân hàng áp dụng các lãi suất khác nhau, thông thường thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao. Theo đúng nguyên tắc khách hàng chỉ có thể rút tiền gửi loại này theo đúng quy định, tuy nhiên để nâng cao uy tín và chất lượng phục vụ, lôi kéo khách hàng, ngân hàng cho phép khách hàng rút trước thời hạn nhưng với điều kiện hưởng lãi suất thấp hơn.

1.2.2.3. Tiền gửi tiết kiệm

Là khoản tiền của cá nhân được gửi vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm, được xác nhận trên sổ tiết kiệm và được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm. Bao gồm:

+ Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:

Là tiền gửi tiết kiệm mà người gửi tiền có thể rút theo yêu cầu mà không cần báo trước vào bất cứ ngày làm việc nào của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm. Đối với khách hàng khi chọn lựa hình thức gửi tiền này thì mục tiêu an toàn và tiện lợi quan trọng hơn mục tiêu sinh lời. Đối với ngân hàng, vì loại tiền này khách hàng muốn rút bất cứ lúc nào cũng được nên ngân hàng phải đảm bảo quỹ để chi trả và khó lên kế hoạch sử dụng tiền để cấp tín dụng. Do vậy ngân hàng thường trả lãi rất thấp cho loại tiền gửi này.

+ Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Là loại tiền gửi tiết kiệm mà người gửi tiền chỉ có thể rút tiền sau một kỳ hạn gửi tiền nhất định theo thỏa thuận với tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm. Mục tiêu quan trọng của khách hàng khi lựa chọn hình thức gửi tiền này là lợi tức có được theo định kỳ. Do vậy lãi suất đóng vai trò quan trọng để thu hút đối tượng khách hàng này. Dĩ nhiên lãi suất trả cho loại tiền gửi tiết kiệm định kỳ cao hơn loại tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Mức lãi suất còn thay đổi tùy theo kỳ hạn (3,6,9 hay 12 tháng), tùy theo loại đồng tiền gửi tiết kiệm là (VNĐ, USD, EUR hay vàng) và còn tùy theo uy tín, rủi ro của ngân hàng nhận tiền gửi.

1.2.2.4 Tiền gửi thanh toán

Thông qua tài khoản giao dịch tại NHTM người sử dụng có thể phát hành séc hoặc lệnh chi trả cho người khác (ủy nhiệm chi). Để huy động được nguồn vốn này ngân hàng phải nâng cao chất lượng trong nghiệp vụ thanh toán, tiện lợi nhanh chóng, ngân hàng còn phải trả lãi cho khoản tiền này, thường là bằng với lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Các cá nhân muốn mở tài khoản thanh toán tại NHTM ngoài những quy định về mặt pháp lý còn phải để một khoản số dư tối thiểu trong tài khoản.

1.2.2.5. Tiền gửi khác

Ngoài ra, ngân hàng còn có các khoản tiền gửi khác như: tiền gửi ký quỹ, tiền gửi vốn chuyên dùng, tiền gửi của Kho bạc Nhà nước, tiền gửi của các Tổ chức đoàn thể xã hội... Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, các Tổ chức tín dụng có thể gửi tiền tại ngân hàng. Tuy nhiên, quy mô nguồn tiền gửi này thường không lớn và ít được tiến hành phổ biến.

Tóm lại: Trên thực tế, nhu cầu sử dụng vốn của các NHTM rất lớn, nguồn tiền gửi các ngân hàng huy động được không phải lúc nào cũng đủ đáp ứng. Đôi khi, để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của mình các NHTM còn huy động vốn bằng cách đi vay. Vốn tiền gửi là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng kinh doanh, nó phản ánh bản chất của ngân hàng “*đi vay để cho vay*”.

1.2.3 Vai trò của nguồn vốn tiền gửi

- **Đối với nền kinh tế**

Chức năng huy động nguồn vốn tiền gửi của ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vì nó đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục và mở rộng quy mô sản xuất. Nhờ đó ngân hàng đa biến vốn nhàn rỗi thành vốn hoạt động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

- **Đối với ngân hàng**

Nguồn vốn tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu để thực hiện các nghiệp vụ sinh lời của ngân hàng như cho vay, đầu tư, cung cấp các dịch vụ thanh toán,.. Quy mô nguồn vốn tiền gửi thể hiện năng lực tài chính và uy tín của ngân hàng. Nguồn vốn huy động càng lớn càng thể hiện năng lực tài chính mạnh mẽ và sự tin tưởng của khách hàng vào ngân hàng, góp phần củng cố vững chắc vị thế của ngân hàng trên thị trường.

- **Đối với người gửi tiền**

Khi gửi tiền vào ngân hàng ngoài tính chất an toàn còn được hưởng các dịch vụ thanh toán an toàn, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thanh toán qua hệ thống máy ATM, thanh toán thông qua Internet... Đối với tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi có kỳ hạn, khách hàng được hưởng lãi và có thể tích lũy tiền để thực hiện mục đích nào đó cho tương lai. Không những thế, trong những trường hợp khách hàng gặp khó khăn về mặt tài chính, ngân hàng có thể tài trợ cho khách hàng bằng các hình thức cầm cố, chiết khấu sổ tiết kiệm, cho vay, bảo lãnh... Vì thế mà công tác huy động vốn tiền gửi rất cần thiết để đáp ứng tất cả các nhu cầu tài chính của nhiều đối tượng khách hàng khác nhau và từ đó ngân hàng luôn có một mạng lưới khách hàng rộng khắp.

1.3. Hiệu quả huy động vốn Tiền gửi

1.3.1. Khái niệm

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

Khái niệm hiệu quả như trên cho thấy rằng chỉ khi nào đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện chi phí thấp nhất mới được coi là có hiệu quả. Tuy nhiên trên thực tế, việc xác định kết quả nào là cao nhất với chi phí thấp nhất là rất khó.

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

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi

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

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng

① Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tiền gửi

$$\begin{aligned} & \text{Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn TG năm } N \\ & \text{Quy mô nguồn vốn} - \text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N-1 \\ = & \frac{\text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N-1}{\text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N-1} \times 100\% \end{aligned}$$

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

② Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi

$$\text{Tỷ trọng từng loại VTG} = \frac{\text{VTG loại } i}{\text{Tổng VTG}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Cơ cấu vốn tiền gửi là tỷ trọng mỗi loại tiền gửi trên tổng nguồn VTG. Chỉ tiêu này cho biết tỷ lệ giữa các loại vốn tiền gửi trong tổng nguồn vốn tiền gửi, nguồn vốn tiền gửi loại nào nhiều nhất, nguồn vốn tiền gửi loại nào ít nhất. Từ đó, thấy sự phù hợp cân đối giữa các loại nguồn vốn tiền gửi trong tổng nguồn vốn tiền gửi hay chưa, ngân hàng định hướng đầu

tư hoặc cho vay vào lĩnh vực nào, với quy mô tương ứng bao nhiêu thì cũng sẽ có kế hoạch xây dựng cơ cấu nguồn VTG tương ứng. Ngoài ra, cơ cấu này còn chịu tác động bởi mục đích gửi tiền của khách hàng, tình hình kinh tế khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng. Cơ cấu nguồn VTG cần đa dạng, cân đối trong đó cần đảm bảo một tỷ lệ hợp lý giữa vốn tiền gửi ngắn hạn so với trung và dài hạn, giữa nội tệ và ngoại tệ...

③ *Chi phí huy động vốn tiền gửi trên tổng chi phí*

Chi phí huy động vốn tiền gửi là những khoản chi phí ngân hàng phải bỏ ra để thực hiện việc huy động VTG của ngân hàng. Chỉ tiêu huy động vốn tiền gửi được thể hiện thông qua chỉ tiêu tỷ trọng các khoản mục chi phí. Quản lý chi phí vốn là hoạt động thường xuyên và quan trọng của mỗi ngân hàng, vì mỗi sự thay đổi về cơ cấu nguồn vốn hay lãi suất đều có thể làm thay đổi chi phí trả lãi, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập ròng của ngân hàng.

Tổng chi phí huy động VTG bình quân = (chi phí huy động / tổng chi phí) * 100%

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

④ Chi phí trả lãi tiền gửi bình quân

$$\text{Chi phí trả lãi TG bình quân} = \frac{\text{Chi phí trả lãi TG}}{\text{Tổng VTG huy động}} \times 100\%$$

Ý nghĩa : Chi phí trả lãi TG bình quân là khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất, nó là yếu tố quyết định đến việc hoạch định lãi suất cho vay, do vậy ngân hàng cần phải phân tích cụ thể chỉ tiêu lãi suất bình quân đầu vào.

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

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

⑤ Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh

Để đánh giá khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn, thường sử dụng các chỉ tiêu so sánh nguồn vốn huy động được với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động có thể đáp ứng được bao nhiêu, ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thoả mãn nhu cầu ấy. Để đạt được mục tiêu này, NH phải có cơ cấu vốn hợp lý. Cơ cấu vốn huy động ở đây bao gồm cơ cấu vốn theo ngắn hạn và trung hạn, dài hạn, cơ cấu vốn theo nội tệ và ngoại tệ, theo tiền gửi dân cư và tiền gửi doanh nghiệp. Cơ cấu vốn hợp lý có thể đáp ứng được tối đa nhu cầu sử dụng vốn, không có tình trạng bất hợp lý giữa vốn huy động VTG với nhu cầu sử dụng VTG.

Ví dụ : phân tích cơ cấu vốn để đánh giá về khả năng và quy mô thu hút từ nền kinh tế của NHTM dựa vào các chỉ số sau đây:

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

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

- Nếu hệ số này > 1 phản ánh nguồn vốn tiền gửi thừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.
- Nếu hệ số này < 1 phản ánh nguồn vốn tiền gửi không đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.
- Nếu hệ số này = 1 phản ánh nguồn vốn tiền gửi vừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.

1.3.2.2 *Chỉ tiêu định tính*

Sự gia tăng về tính ổn định của vốn tiền gửi

Thông thường nguồn chiếm hơn 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của NH. Quy mô huy động vốn tiền gửi là một trong những thước đo quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi. Việc ước lượng quy mô nguồn vốn tiền gửi giúp ngân hàng chủ động và có cơ sở để ra các quyết định về quy mô cho vay, đầu tư, góp phần tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Điều đó cho thấy ngân hàng đã thành công khi thu hút được nhiều khách hàng biết đến ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra ngân hàng phải có một cơ cấu vốn hợp lý, điều đó thể hiện bởi sự cân đối giữa vốn huy động ngắn hạn với trung và dài hạn; sự cân đối giữa vốn nội tệ và ngoại tệ.

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

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

vốn trong tương lai như cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay nội tệ, ngoại tệ...

Khả năng điều hành lãi suất và tiết kiệm chi phí huy động vốn tiền gửi

- ***Lãi suất huy động***: lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn hưởng lãi suất cao, người đi vay lại muốn lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, ngân hàng phải tìm cách đáp ứng được lợi ích của các bên nhưng vẫn phải đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Vì vậy, trong huy động vốn mỗi ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động vốn bình quân là thấp nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với mức lãi suất được chấp nhận trên thị trường. Mặt khác, cùng với một mức chi phí trả lãi bình quân, sự đa dạng hóa trong lãi suất cho phù hợp với mỗi hình thức cho vay là cần thiết. Sự đa dạng hóa làm tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà ngân hàng đưa ra. Nếu chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả ngân hàng sẽ tối thiểu hóa về chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn.

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

Sự đa dạng hóa các hình thức huy động vốn tiền gửi

- ***Số lượng các công cụ huy động***: tùy theo đặc điểm kinh doanh mà mỗi ngân hàng áp dụng một hệ thống các công cụ khác nhau trong quá trình huy động vốn. Số lượng các công cụ này tùy thuộc vào mỗi ngân hàng và nó phản ánh khả năng cạnh tranh hay năng lực của mỗi ngân hàng. Chỉ có những ngân

hàng có hoạt động kinh doanh đa dạng, phong phú, có trình độ cán bộ nhân viên cao, năng lực quản lý tốt mới có đủ điều kiện phát triển nhiều loại hình công cụ huy động vốn khác nhau.

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

Một số chỉ tiêu khác

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

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

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn.

Các doanh nghiệp muốn hoạt động tốt và phát triển thì không thể tách mình ra khỏi môi trường kinh tế, xã hội đó. Đối với NHTM là một trung gian tài chính thì mối quan hệ giữa nó và các chủ thể còn lại trong nền kinh tế rất chặt chẽ.

Do đó các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của NHTM là vô cùng phong phú và được xem xét quan hai góc độ đó là nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan.

1.4.1. Các nhân tố chủ quan.

1.4.1.1. Trình độ công nghệ

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế tri thức đòi hỏi ngân hàng phải luôn nâng cao trình độ công nghệ tin học của mình. Trình độ ngân hàng càng cao thì càng có khả năng cung cấp nhiều dịch vụ tiện ích, phù hợp với nhu cầu của khách hàng, cơ sở vật chất càng được trang bị đầy đủ khiến cho khách hàng cảm thấy hài lòng và yêu tâm hơn khi gửi tiền vào ngân hàng. Trước đây, khi trình công nghệ thanh toán còn lạc hậu thì khách hàng chủ yếu dùng thanh toán bằng tiền mặt nhưng ngày nay, khi xã hội đã phát triển thì nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt đã lên ngôi. Thay vì dùng tiền mặt như trước kia, bây giờ khách hàng chuyển sang hình thức thanh toán như ủy nhiệm chi, séc, ủy nhiệm thu... để sử dụng được các hình thức này đòi hỏi khách hàng phải có tài khoản tại ngân hàng vì thế ngân hàng sẽ huy động được vốn trên tài khoản của khách hàng. Việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động còn làm xuất hiện nhiều sản phẩm ngân hàng như máy rút tiền tự động ATM, ngân hàng tự động, home banking,

Đây là một yếu tố phi lãi suất rất quan trọng trong cạnh tranh vì khách hàng không chỉ quan tâm lãi suất mà còn quan tâm đến chất lượng phục vụ của ngân hàng. Cùng mức lãi suất thì ngân hàng nào có chất lượng phục vụ tốt hơn thì sẽ có nhiều khách hàng hơn, từ đó ngân hàng sẽ giảm được chi phí huy động vốn và tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

1.4.1.2. Trình độ nhân sự.

Cán bộ công nhân viên ngân hàng chính là người đảm bảo vận hành cỗ máy ngân hàng hoạt động liên tục và hiệu quả. Do đó, thái độ, trình độ, phong cách của nhân viên giao dịch có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Trong sự cạnh tranh gay gắt của ngành ngân hàng như hiện nay thì cán bộ nhân viên không chỉ cần có trình độ chuyên môn giỏi mà còn phải có đạo đức nghề nghiệp tốt, tận tình với khách hàng, tiếp cận tốt với các phương thức kinh doanh hiện đại, đáp ứng nhu cầu cạnh tranh của nền kinh tế hiện nay.

1.4.1.3 Mạng lưới.

Mạng lưới hoạt động gồm có chi nhánh, phòng giao dịch, quầy huy động. Hệ thống mạng lưới ngân hàng tạo nên dòng chảy dịch vụ từ ngân hàng đến khách hàng. Vì thế, khi mạng lưới càng phát triển thì các dịch vụ ngân hàng càng trở nên thuận lợi, tiện ích là cho hoạt động huy động vốn ngày càng trở nên hiệu quả. Trong nền kinh tế phát triển như hiện nay, nhu cầu thực hiện các dịch vụ càng nhanh chóng, thuận tiện ngày càng tăng lên đòi hỏi các ngân hàng phải liên kết với nhau để cùng phân phối cung ứng dịch vụ tốt nhất, hiệu quả nhất tới khách hàng.

1.4.1.4 Lãi suất.

Lãi suất huy động là tỷ lệ phần trăm của số tiền có được (ngoài số tiền gốc) so với số tiền gốc mà người gửi tiền nhận được từ ngân hàng. Điều đầu tiên khi bất kỳ một cá nhân hay tổ chức kinh tế nào cũng muốn tham khảo khi gửi tiền vào ngân hàng thì chính là lãi suất. Ngân hàng sử dụng lãi suất như một công cụ quan trọng trong việc huy động vốn và thay đổi quy mô của nguồn vốn. Có thể nói, lãi suất huy động là yếu tố ảnh hưởng lớn đến quy mô nguồn vốn thu hút vào ngân hàng, đặc biệt là quy mô tiền gửi. Nhưng không phải ngân hàng nào có lãi suất thì sẽ thu hút được nhiều người đến gửi tiền mà họ còn xem xét chất lượng phục vụ, an toàn tiền gửi của họ khi họ gửi tiền vào ngân hàng. Khi mà khách hàng đánh giá mức độ an toàn và dịch vụ tiện ích như nhau thì họ sẽ chọn ngân hàng có lãi suất cao. Điều này hoàn toàn phù hợp với quy luật vì khi đó gửi vào ngân hàng có lãi suất cao hơn thì sẽ thu lợi được nhiều hơn.

Đối với tiền gửi ngắn hạn thì mức độ an toàn không quan trọng như tiền gửi dài hạn vì thế họ sẽ quan tâm đến lãi suất cao hơn nhưng đối với tiền gửi dài hạn thì họ phải quan tâm đến mức độ an toàn với số vốn mà họ gửi vào vì thế họ sẽ cân nhắc rất kỹ lưỡng giữa mức độ an toàn vốn và lãi suất.

1.4.1.5. Hình thức huy động vốn.

Một yếu tố nữa ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động là các hình thức huy động vốn. Một ngân hàng có các hình thức và kỳ hạn huy động vốn phong phú, linh hoạt, thuận tiện hơn sẽ có sức mạnh thu hút khách hàng mới và duy trì những khách hàng hiện có hơn những ngân hàng khác.

Sản phẩm dịch vụ ngân hàng chính là một yếu tố góp phần thu hút khách hàng có hiệu quả. Một ngân hàng có sản phẩm đa dạng, chất lượng dịch vụ cao, đáp ứng tốt những nhu cầu của khách hàng thì rõ ràng họ sẽ muốn đến với ngân hàng đó.

Hơn nữa, trong điều kiện ít có sự khác biệt về sản phẩm và lãi suất huy động như hiện nay, chất lượng dịch vụ khách hàng ngày càng trở nên là một công cụ cạnh tranh quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn. Ngân hàng nào tổ chức tốt được công tác dịch vụ kèm theo các hình thức huy động của mình sẽ có khả năng thu hút được nhiều khách hàng hơn. Đây được xem là một trong những biện pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Tuy nhiên, hình thức huy động vốn càng đa dạng thì việc quản lý nó càng trở nên phức tạp và khó khăn, làm chi phí quản lý vốn tăng lên đòi hỏi ngân hàng phải áp dụng được mô hình quản lý phù hợp, tiết kiệm chi phí nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc nguồn huy động vốn có tính ổn định càng cao thì lãi suất huy động cũng cao.

1.4.1.6. Cơ cấu huy động vốn

Mỗi ngân hàng có một cơ cấu huy động vốn khác nhau. Nếu tỷ trọng huy động vốn ngắn hạn càng cao thì càng tiết kiệm được chi phí huy động vốn. Tuy nhiên, nếu tỷ trọng vốn huy động ngắn hạn cao thì quy mô cho vay trung và dài hạn của ngân hàng sẽ hạn chế. Hơn nữa, khi lãi suất thay đổi thì khách hàng dễ rút tiền hàng loạt khiến ngân hàng gặp khó khăn trong vấn đề chi trả dễ làm mất lòng của khách hàng. Thế nhưng, nếu tỷ trọng vốn trung và dài hạn càng cao thì mức an toàn vốn càng cao, ngân hàng có thể đầu tư cho vay trung

và dài hạn nhiều hơn làm tăng thu từ lãi nhưng chi phí vốn cao hơn không chắc rằng thu nhập ròng của ngân hàng đã cao hơn. Ngân hàng cần phải tùy vào đặc điểm kinh doanh và đặc trưng của mình mà xây dựng cơ cấu huy động vốn cho hợp lý, an toàn, với chi phí vốn hợp lý sao cho thu hút được khách hàng mà vẫn đảm bảo được chi phí hợp lý.

1.4.1.7. Uy tín và thương hiệu của ngân hàng.

Uy tín & thương hiệu của ngân hàng là điều kiện tiên quyết, quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Một ngân hàng giữ được uy tín & thương hiệu của mình trong nhiều năm sẽ chiếm được lòng tin của khách hàng tốt. Như vậy mà ngân hàng sẽ thu hút được rất nhiều khách hàng, tạo lập được các mối quan hệ bền vững với khách hàng hiện có, khách hàng tiềm năng, các trung gian tài chính và các cơ quan nhà nước. Với cùng một mức lãi suất, thậm chí thấp hơn ngân hàng khác một chút thì ngân hàng nào có uy tín, thương hiệu tốt hơn thì người gửi tiền tin tưởng rằng ngân hàng này sẽ tuyệt đối an toàn với số tiền mình gửi và thường vẫn quyết định gửi tiền vào ngân hàng có uy tín và thương hiệu đó. Do vậy mà, ngân hàng vẫn huy động vốn được nhiều mà tiết kiệm được chi phí huy động vốn.

1.4.1.8. Trách nhiệm, trình độ và năng lực quản lý

Nhà quản lý cần nghiên cứu để tạo ra các chương trình thi đua tác động đến thái độ và động lực làm việc của nhân viên. Nếu chương trình phù hợp, thiết thực với đặc điểm kinh doanh của phòng giao dịch hay chi nhánh sẽ tạo động lực cho các nhân viên phấn đấu hết mình vì công việc và tất nhiên sẽ có tác động tới kết quả kinh doanh của ngân hàng.

Việc ban hành quy chế khen thưởng, kỷ luật cũng có tác động rất lớn đến tinh thần làm việc của nhân viên ngân hàng. Việc thực hiện quy chế này càng công bằng thì càng tạo sự tin tưởng ở nhân viên và vì thế càng tạo được sự ảnh hưởng tích cực khiến cho các nhân viên càng cố gắng hết mình về công việc làm cho khách hàng luôn cảm thấy tin tưởng ngân hàng và có thể huy động

được lượng vốn lớn hơn. Chính vì thế mà các nhà quản lý cần thiết lập và thực hiện các quy chế khen thưởng, kỷ luật thật nghiêm túc và công bằng.

Nhà quản lý cần phải có lối sống đúng mực, tinh thần trách nhiệm cao trong công việc để giành được sự tín nhiệm của nhân viên. Vì chính đạo đức, lối sống của người quản lý ảnh hưởng rất nhiều tới nhân viên, từ đó sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và năng suất lao động.

1.4.1.9. Lựa chọn thị trường mục tiêu

Thị trường mục tiêu có vai trò quan trọng trong việc phát triển hoạt động của ngân hàng. Khi ngân hàng lựa chọn đúng thị trường mục tiêu thì ngân hàng sẽ dễ dàng hơn trong việc thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường đó. Khi mà đã chiếm lĩnh được thị trường thì ngân hàng luôn có lợi thế trong việc huy động vốn và có lợi thế cạnh tranh hơn. Những nhà quản lý cần phải phân tích, dự đoán tình hình kinh tế để lựa chọn thị trường mục tiêu phù hợp với ngân hàng của mình để dẫn dắt ngân hàng của mình ngày càng phát triển.

Tóm lại, không chỉ các nhân tố trên ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng mà còn rất nhiều nhân tố khác ảnh hưởng đến nó. Nhưng với mỗi một mục tiêu, ngân hàng cần định hướng cho mình lấy nhân tố nào làm điểm mạnh, nhân tố nào là chính để lựa chọn phù hợp để đưa ngân hàng của mình phát triển theo đúng hướng mà nhà lãnh đạo đã đề ra.

1.4.2. Nhân tố khách quan

Ngoài các nhân tố chủ quan tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM thì còn có các nhân tố khách quan tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM. Một trong các nhân tố đó là:

1.4.2.1. Môi trường kinh tế.

Môi trường kinh tế sẽ quyết định đến thu nhập của người dân. Khi đó nó sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu về vốn và lượng tiền gửi của khách hàng. Do đó nó tác động mạnh mẽ tới hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế ổn định và phát triển thì thu nhập của người dân sẽ ổn định và cao, làm cho nguồn tiền nhàn rỗi của họ sẽ nhiều hơn và nguồn tiền ra vào ngân hàng cũng

ổn định và nhiều hơn. Tạo cơ hội cho đầu tư mở rộng. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái thì thu nhập của người dân giảm, và từ đó ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong việc huy động vốn của mình.

Khi nền kinh tế có lạm phát cao, thì đồng tiền sẽ mất giá và như thế lãi suất thực của người dân khi gửi tiền vào ngân hàng sẽ giảm xuống từ đó lợi ích của người gửi tiền sẽ giảm khi đó khách hàng sẽ chuyển sang giữ vàng và ngoại tệ mạnh hoặc bất động sản thay cho việc gửi tiền vào ngân hàng.

Hơn nữa chính sách tiền tệ của một quốc gia sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới công tác huy động vốn của ngân hàng. Khi nhà nước thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ thì sẽ làm giảm bớt lượng tiền trong lưu thông bằng cách tăng lãi suất làm cho ngân hàng huy động vốn dễ dàng hơn. Và ngược lại đối với trường hợp nhà nước thực hiện nới lỏng chính sách tiền tệ...

1.4.2.2. Môi trường chính trị pháp luật.

Để đảm bảo cho sự phát triển công bằng của tất cả các thành phần kinh tế thì mỗi quốc gia đều phải có một thể chế nhất định quy định và giám sát việc tuân thủ pháp luật của mọi đối tượng trong nền kinh tế. Vì NHTM kinh doanh hàng hóa đặc biệt đó là tiền mà mà nguồn tiền chính để hoạt động kinh doanh đó chính là nguồn tiền huy động của người khác vì vậy càng cần phải có những quy định chặt chẽ, sự ổn định về chính trị, ngoại giao để người dân yên tâm gửi những khoản tiền nhàn rỗi của mình vào ngân hàng mà không phải tính toán để đầu tư vào tài sản khác....

Bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào cũng đều phải chịu sự điều chỉnh và giám sát chặt chẽ của pháp luật và các cơ quan chức năng. Sự điều chỉnh của NHNN về chính sách tài chính tiền tệ cũng ảnh hưởng mạnh mẽ tới hoạt động của ngân hàng. Nó thể hiện ở khía cạnh như mục tiêu của chính sách tiền tệ, việc sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ và chính sách đầu tư của nhà nước.

1.4.2.3. Môi trường cạnh tranh

Với sự phát triển mạnh mẽ của ngành ngân hàng trong nước và sự gia nhập ngày càng nhiều của các ngân hàng nước ngoài kể từ khi Việt Nam gia

nhập WTO thì các NHTM càng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, các đối thủ cạnh tranh càng nhiều, càng phát triển thì thị trường tiền tệ càng phát triển, càng phát triển thì thị trường tiền tệ. Khi đó đòi hỏi ngân hàng phải biết tận dụng các cơ hội kinh doanh của mình như địa bàn, uy tín, thương hiệu của mình, tăng cường tìm hiểu, phát triển nhiều loại hình huy động, nhiều loại hình kinh doanh để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất, có một chính sách lãi suất linh hoạt nhất

1.4.2.4. Khách hàng.

Khách hàng bao gồm cả những người mà ngân hàng đang sử dụng vốn của họ và cả những người mà đang sử dụng vốn đó. Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng thì có yếu tố thu nhập và tâm lý tác động tới. Thu nhập thì ảnh hưởng tới số vốn mà ngân hàng có thể huy động còn tâm lý thì ảnh hưởng đến sự biến động gửi tiền và rút tiền. Khi mà khách hàng càng tin tưởng ngân hàng thì nguồn tiền ra và của ngân hàng càng ổn định, càng tạo điều kiện để ngân hàng huy động vốn cho mình tốt hơn.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH THỦY NGUYÊN - HẢI PHÒNG

2.1. Tổng quan về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam Chi nhánh Thủy Nguyên

2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển

Năm 1988, ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Viết tắt: VBA & RD; hoạt động theo mô hình Tổng công ty 90. Đến nay NHNo&PTNT Việt Nam được biết đến là một ngân hàng có vốn điều lệ cao nhất (trên 3000 tỷ đồng) và có số lượng Chi nhánh nhiều nhất xứng đáng là ngân hàng dẫn đầu trong số 5 NHTM Nhà nước.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên:

Địa điểm trụ sở chính: Thị trấn Núi Đèo, Thủy Nguyên, Hải Phòng.

Ngày 22/12/1992, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có Quyết định số 603/NH-QĐ về việc thành lập chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp các tỉnh thành phố trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn trong đó có 43 chi nhánh ngân hàng nông nghiệp tỉnh, thành phố. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp quận, huyện, thị xã có 475 chi nhánh.

AGRIBANK chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng hiện nay đang cung cấp những dịch vụ ngân hàng với nhiều tiện ích như: huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn với các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn; cho vay ngắn hạn, trung dài hạn, các dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng, kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc theo tiêu chuẩn ở thị trường trong nước; thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế; cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Luôn nhạy bén nắm bắt được những khó khăn và thuận lợi trong thời buổi kinh tế thị trường, ban lãnh đạo AGRIBANK – chi nhánh Thủy Nguyên, Hải Phòng đã đưa ra những phương hướng cụ thể, hợp lý, bắt kịp với xu hướng phát triển chung của ngành ngân hàng. Bên cạnh đó AGRIBANK – chi nhánh Thủy Nguyên thường xuyên tổ chức các buổi tiếp thị và định hướng cho khách hàng sử dụng các dịch vụ tiện ích của ngân hàng với lợi ích cao thuộc về khách hàng nên đã thu hút được đông đảo khách hàng, tạo tâm lý gắn kết lâu dài với Ngân hàng.

Đến nay tất cả các xã trong huyện đều có cán bộ ngân hàng trực tiếp cho vay, điều này giúp cho ngân hàng nắm được nhu cầu vay vốn của nhân dân cũng như tiềm năng phát triển kinh tế ở từng khu vực. Không chỉ nắm rõ nhu cầu vay vốn, các cán bộ tín dụng còn nắm rõ hoàn cảnh của người dân, tận tình hướng dẫn, giải đáp khúc mắc về mọi mặt nên được dân quý dân tin dân ủng hộ... Với phương châm huy động vốn để cho vay, ngân hàng đã tích cực thu hút nguồn vốn từ các sản phẩm khác nhau như: Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của TCKT và dân cư, kỳ phiếu ... Đây là những nguồn huy động vốn chủ yếu có tính chất truyền thống của ngân hàng, thông qua lượng vốn và cơ cấu của từng loại vốn huy động được trên địa bàn mà Ngân hàng biết được lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư để có biện pháp huy động nguồn vốn tiền gửi đạt kết quả cao nhất, góp phần hoàn thành tốt phương hướng nhiệm vụ kinh doanh đã đề ra theo tổng kết cuối năm 2015. Trên cơ sở không ngừng tăng cường mở rộng quan hệ hợp tác, kết nối với các TCKT, dân cư trên địa bàn huyện để NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên -Hải Phòng ngày càng phát triển, xứng đáng là Chi nhánh của một ngân hàng uy tín, chất lượng hàng đầu Việt Nam với phương châm ***“Agribank-Mang phồn thịnh đến với khách hàng”***.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy- Hải Phòng

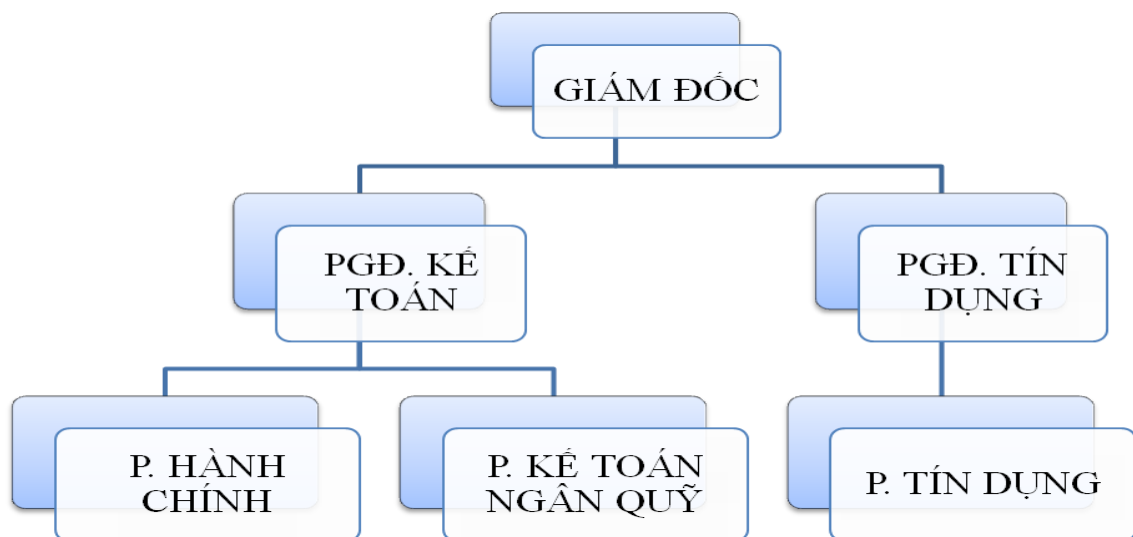
2.1.2.1. Mô hình hoạt động

Trong quá trình hoạt động của mình, bên cạnh việc thực hiện có hiệu quả các chiến lược kinh doanh, Ngân hàng hết sức quan tâm đến công tác tổ chức cán

bộ, tạo điều kiện thu gọn bộ máy, giảm chi phí, góp phần thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng.

Trên cơ sở định hướng, hoạch định chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam và NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên có cơ cấu hoạt động như sau:

Sơ đồ 2.1 Mô hình tổ chức của Agribank chi nhánh Thủy Nguyên



(Nguồn: Phòng hành chính của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên)

Với mô hình hoạt động như trên, trước hết tạo điều kiện cho việc phân công trách nhiệm của từng cán bộ, mặt khác tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tới giao dịch tại Ngân hàng. Tính đến ngày 31/12/2015 NHNo&PTNT Thủy Nguyên có 26 cán bộ nhân viên. Việc phân công sắp xếp lao động hợp lý cho từng phòng ban, từng cán bộ luôn được lãnh đạo cân nhắc sao cho phù hợp với năng lực trình độ chuyên môn của từng người để làm việc đạt hiệu quả nhất.

Trình độ chuyên môn:

- Tốt nghiệp đại học : 20 đồng chí chiếm 77%
- Tốt nghiệp trung cấp : 5 đồng chí chiếm 19.2%
- Chuyên môn khác 1 đồng chí chiếm 3.8%
- Phòng hành chính: 03 đồng chí; chiếm tỷ lệ 9,4%

Phân theo giới tính:

- Nam giới: 07 đồng chí; chiếm tỷ lệ 27%
- Nữ giới : 21 đồng chí; chiếm tỉ lệ 73%

Số cán bộ là đảng viên: 18 đồng chí; chiếm tỷ lệ 81%

Trình độ ngoại ngữ:

- Bằng B: 05 đồng chí
- Bằng C: 01 đồng chí

Phân theo độ tuổi:

- Tuổi từ 30 trở xuống: 09 đồng chí, chiếm tỉ lệ 34.6%
- Từ 31 đến 35 tuổi: 06 đồng chí, chiếm 23.1%
- Từ 41 đến 45 tuổi: 04 đồng chí, chiếm 15.4%
- Từ 46 đến 50 tuổi: 03 đồng chí, chiếm 11.5%
- Tuổi từ 51 đến 55 tuổi: 02 đồng chí, chiếm 7.7%
- Tuổi từ 56 đến 60 tuổi: 02 đồng chí, chiếm 7.7%

2.1.2.2. Nhiệm vụ của các Phòng ban

Giám đốc: chịu trách nhiệm chỉ đạo điều hành nghiệp vụ kinh doanh chung và hoạt động tín dụng nói riêng trong phạm vi được ủy quyền.

Công việc cụ thể liên quan đến hoạt động tín dụng gồm:

- Xem xét nội dung thẩm định do phòng tín dụng trình lên để quyết định cho vay hay không và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- Kí hợp đồng tín dụng, hợp đồng BDTV và các hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập
- Quyết định các biện pháp xử lý nợ, cho gia hạn nợ, điều chỉnh kì hạn trả nợ, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp đối với khách hàng

Phó giám đốc : Tham mưu, trợ giúp giám đốc trong quá trình quản lý điều hành hoạt động kinh doanh. Mỗi phó giám đốc phụ trách quản lý một mảng hoạt động riêng của chi nhánh: Kế toán-Ngân quỹ và Kế hoạch-Kinh Doanh

Phòng kế toán – ngân quỹ :

- Thực hiện mở tài khoản, giao dịch với khách hàng, hạch toán chính xác, kịp thời mọi biến động về vốn, tài sản của khách hàng và ngân hàng.
- Tiếp nhận, xử lý hạch toán theo đúng quy định các hồ sơ vay vốn của khách hàng, phối hợp với phòng kinh doanh để thực hiện nợ kịp thời và đúng chế độ.
- Tham mưu cho giám đốc trích lập, hạch toán, sử dụng quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng phù hợp với chế độ Nhà nước và Tổng giám đốc.
- Tổ chức điều chuyển tiền giữa chi nhánh và NH No&PTNT thành phố Hải Phòng an toàn, đúng chế độ, trên cơ sở đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu chi trả tại chi nhánh và hai phòng giao dịch.
- Thực hiện thu chi tiền mặt bằng VNĐ và ngoại tệ kịp thời, chính xác, đúng chế độ, thực hiện chi tiết quỹ, giao nhận tiền mặt với Kho bạc, Ngân hàng Chính sách.

Bộ phận hành chính & sự nghiệp

- Chức năng văn thư: Nhận và lưu trữ công văn, fax đến. Photocopy và phân phối các văn bản, tài liệu giám đốc, các phòng nghiệp vụ. Soạn thảo văn bản theo yêu cầu của giám đốc.
- Chức năng hành chính: Trực tổng đài điện thoại. Theo dõi, quản lý hồ sơ của nhân viên, cộng tác viên, tài sản của chi nhánh. Thực hiện chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế của nhân viên, chế độ thôi việc, nghỉ việc, công tác tuyển nhân viên. Lập danh sách chế độ tiền thưởng. Theo dõi hình thức chi tiền hành chính, quản lý cấp phát văn phòng phẩm, ấn phẩm. Lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng sửa chữa các thiết bị, máy móc, kiểm tra công tác bảo vệ trụ sở và vệ sinh cơ quan.

Phòng kế hoạch kinh doanh làm chức năng tín dụng

- Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng, nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu dùng.
- Phân tích kinh tế theo ngành nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao.
- Thẩm định và đề suất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp ủy quyền.
- Thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình NHNo & PTNT cấp trên theo phân cấp ủy quyền.
- Tiếp nhận thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong nước, nước ngoài. Trực tiếp làm nhiệm vụ ủy thác nguồn vốn thuộc chính phủ, bộ, ngành khác và các tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước.
- Xây dựng và thực hiện các mô hình tín dụng thí điểm, thử nghiệm trong địa bàn, đồng thời theo dõi, đánh giá, sơ kết, đề suất tổng giám đốc cho phép nhân rộng.
- Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.
- Giúp giám đốc chi nhánh chỉ đạo, kiểm tra hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHNo & PTNT trực thuộc trên địa bàn.

2.1.2.3 Mối quan hệ giữa các Phòng ban

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

- Đối với những nhiệm vụ quy định trên nhưng chưa có điều kiện triển khai thì mỗi phòng ban phải phân công người chịu trách nhiệm theo dõi, báo cáo cấp trên.
- Các phòng ban có trách nhiệm cung cấp đầy đủ và kịp thời hồ sơ, tài liệu, thông tin cho các phòng ban khác khi có yêu cầu từ trường hợp các phòng ban đó hoặc Giám đốc Chi nhánh theo quy định chung của ngân hàng.
- Các Trưởng phòng ban có quyền yêu cầu các phòng ban khác hỗ trợ về nhân sự trong thời gian 01 ngày làm việc để tăng cường giúp nhau hoàn thành công việc đột xuất đặc biệt.

Trong những năm qua NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên đã nỗ lực và cố gắng hết mình bằng sự làm việc năng nổ, nhiệt tình của tất cả các phòng ban đã cung cấp thông tin kịp thời, chính xác giúp cho Ban giám đốc đưa ra những quyết định đúng đắn sáng suốt thực hiện mục tiêu chung và phấn đấu một cách độc lập để ngày một nâng cao hiệu quả hoạt động của mình. Đồng thời, duy trì và phát triển Chi nhánh theo đúng chính sách của Đảng, Nhà nước và Ngân hàng cấp trên.

2.1.3. Điều kiện tự nhiên và kinh tế - xã hội tại địa bàn hoạt động của Chi nhánh

2.1.3.1. Điều kiện tự nhiên

+ Về tự nhiên

Thủy Nguyên là một huyện lớn nằm bên dòng sông Bạch Đằng lịch sử.

- Phía Bắc, Đông Bắc giáp tỉnh Quảng Ninh;
- Phía Tây Nam giáp huyện An Dương và nội thành Hải Phòng;
- Phía Đông Nam là cửa biển Nam Triệu.

Địa hình Thủy Nguyên khá đa dạng, dốc từ phía Tây Bắc xuống Đông Nam, vừa có núi đất, núi đá vôi, vừa có đồng bằng và hệ thống sông hồ dày đặc. Đây chính là những điều kiện tự nhiên thuận lợi để huyện Thủy Nguyên phát triển một nền kinh tế đa dạng về ngành nghề bao gồm cả nông nghiệp, công

nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thủy sản và du lịch. Thủy Nguyên cũng được đánh giá là một trong những huyện giàu có nhất miền Bắc.

Những năm trở lại đây, Thủy Nguyên cho thấy được sự phát triển của mình khi các doanh nghiệp xây dựng ngày một nhiều.

Bên cạnh đó, phát huy lợi thế của vùng ven đô giáp hải cảng, Thủy Nguyên có điều kiện phát triển du lịch, thương mại và dịch vụ với nhiều thắng cảnh đẹp, hệ thống giao thông vận tải phát triển mạnh về số lượng và chất lượng cũng là những điều kiện thuận lợi thúc đẩy kinh tế Thủy Nguyên phát triển.

2.1.3.2. Điều kiện kinh tế - xã hội

+Về kinh tế

Thu nhập thực tế bình quân đầu người đạt 34,18 triệu đồng/năm, tăng 11,75% so năm 2014. Cơ cấu các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản – công nghiệp, xây dựng và dịch vụ là 51% - 15% - 34%.

- Trong lĩnh vực công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp - xây dựng và dịch vụ. Hiện nay, trên địa bàn huyện có hơn 30 xí nghiệp, nhà máy, hàng trăm cơ sở sản xuất - kinh doanh, công ty trách nhiệm hữu hạn hoạt động đã tạo lập môi trường sản xuất - kinh doanh sôi động, cạnh tranh lành mạnh, góp phần giải quyết việc làm cho hàng nghìn lao động, tăng nhanh giá trị sản xuất công nghiệp - xây dựng trên địa bàn huyện. Cùng với những thành tựu đạt được, Thủy Nguyên còn đón nhận nhiều dự án lớn được đầu tư trên địa bàn như: tuyến Quốc lộ 10 từ Bến Kiên, Đá Bạc sang Quảng Ninh; nhà máy nhiệt điện 600 MW (xã Tam Hưng); Nhà máy Xi măng Hải Phòng (thị trấn Minh Đức); mở rộng Công ty Công nghiệp Tàu thủy Nam Triệu....Hơn thế, khu công nghiệp Visip-khu công nghiệp lớn nhất Hải Phòng được đặt tại xã Tân Dương trên địa bàn giải quyết hàng nghìn việc làm cho người dân trong huyện. Đây sẽ là những nền tảng cơ bản cho sự phát triển của Thủy Nguyên trong tương lai được đặt tại xã Tân Dương trên địa bàn giải quyết hàng nghìn việc làm cho người dân trong huyện .

- Bên cạnh đó, phát huy lợi thế của vùng ven đô giáp hải cảng, Thủy Nguyên có điều kiện phát triển du lịch, thương mại và dịch vụ với nhiều thắng cảnh đẹp như: hồ Sông Giá, hang Lương, hang Vua, khu vực núi Tràng Kênh... và nhiều công trình kiến trúc độc đáo, đền thờ, miếu mạo đã được Nhà nước công nhận và xếp hạng cùng với những lễ hội truyền thống độc đáo, đậm đà bản sắc dân tộc.
- Chăn nuôi gia súc, gia cầm được chú trọng, đàn lợn, gia cầm tăng theo hướng sản xuất hàng hóa, phát triển mạnh về số lượng và quy mô. Bên cạnh chăn nuôi, huyện đã tiến hành quy hoạch các vùng nuôi trồng thủy sản, lập các dự án nuôi tập trung theo phương pháp bán thâm canh và công nghiệp.

+ Về xã hội

Nằm ở cửa ngõ phía Bắc thành phố Hải Phòng - Diện tích tự nhiên: 242 km² - Dân số: trên 30 vạn người - Đơn vị hành chính: 35 xã, 2 thị trấn, trong đó có 6 xã miền núi.

Đời sống vật chất cũng như tinh thần của người dân Thủy Nguyên được cải thiện rõ rệt nhờ các biện pháp chăm lo đầu tư cơ sở hạ tầng, phát triển văn hoá giáo dục.

Công tác y tế, dân số và chăm sóc sức khoẻ cộng đồng được quan tâm, đặc biệt là các xã vùng sâu, vùng xa. Đến nay, huyện đã hoàn thành chương trình đưa bác sỹ về cơ sở, sửa chữa các trạm y tế xã, đầu tư hệ thống trang thiết bị hiện đại, phục vụ tốt công tác khám, chữa bệnh. Đặc biệt, công tác giáo dục, chăm sóc, bảo vệ trẻ em được quan tâm thường xuyên bằng hành động thiết thực như duy trì tốt hoạt động giảng dạy ở các lớp học tình thương, giúp đỡ trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt hoà nhập cộng đồng.

Các hoạt động văn hóa, thể thao quần chúng phát triển mạnh mẽ. Công tác xã hội hoá thể thao được đẩy mạnh từ cấp huyện đến cơ sở, góp phần rèn luyện sức khoẻ nhân dân. Các môn bơi lội, bóng đá thiếu niên nhi đồng, điền kinh trong sân đều đạt thành tích cao.

Về xây dựng cơ bản, huyện chỉ đạo các ban ngành thực hiện xong quy hoạch chi tiết thị trấn Núi Đèo, thị trấn Minh Đức, khu đô thị Bắc Sông Cấm và lập dự án khai thác tài nguyên hồ Sông Giá. Ngoài ra, huyện còn tiến hành xây dựng 2 nhà máy nước loại nhỏ ở xã Tân Dương, Lập Lễ, hệ thống cấp nước ở Lại Xuân, xây dựng 60 bể xử lý chất thải chăn nuôi đảm bảo vệ sinh môi trường.

Hệ thống giao thông vận tải phát triển mạnh về số lượng và chất lượng, đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hoá và phục vụ nhu cầu đi lại của nhân dân. Bên cạnh đó, công tác quản lý phương tiện, giải toả hành lang an toàn giao thông được tăng cường, thường xuyên thực hiện chế độ duy tu, sửa chữa hệ thống đường sá. Đến nay, huyện Thủy Nguyên đã cơ bản hoàn thành việc bàn giao lưới điện trung áp ở các xã, thị trấn, đưa vào sử dụng 5 công trình bằng nguồn vốn phụ thu và một phần đóng góp của nhân dân trị giá 644 triệu đồng. Bên cạnh đó, ngành Bưu điện Thủy Nguyên cũng đạt được nhiều bước tiến vượt bậc .

Tóm lại :

Thủy Nguyên - khởi nguồn của dựng xây, của những tín hiệu mới đang ngày một khởi sắc. Mảnh đất này, chẳng bao lâu nữa, sẽ trở thành một trung tâm đô thị hành chính của Thành phố Cảng. Trong thời gian tới, khi quy hoạch của thành phố được triển khai, Thủy Nguyên sẽ hứa hẹn nhiều điều bất ngờ, đột phá trong tốc độ phát triển kinh tế và văn hoá - xã hội.

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013-2015

2.1.4.1. Kết quả hoạt động kinh doanh**BẢNG 2.1 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2013-2015***Đơn vị: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | | Năm 2014 | | Năm 2015 | |
|--|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng |
| Tổng thu | 60,157 | 100% | 64,277 | 100% | 66,642 | 100% |
| Thu lãi cho vay | 32,317 | 53,72% | 31,622 | 49,19% | 35,580 | 53,39% |
| Thu phí thừa vốn | 25,894 | 43,04% | 30,338 | 47,19% | 28,100 | 42,17% |
| Thu dịch vụ | 1,747 | 2,91% | 2,127 | 3,33% | 2,828 | 4,24% |
| Thu nợ đã xử lí | 199 | 0,33% | 190 | 0,29 | 134 | 0,2% |
| Tổng chi phí | 47,345 | 100% | 47,623 | 100% | 46,190 | 100% |
| Chi lãi tiền gửi | 36,600 | 77.3% | 36,208 | 76.03% | 34,089 | 73.8% |
| Chi dự phòng rủi ro | 281 | 0.59% | 757 | 1.59% | 1,130 | 2.45% |
| Trả lương CBCNV, Chi phí dịch vụ mua ngoài | 10,464 | 22.11% | 10,658 | 22.38% | 10,971 | 23.75% |
| Lợi nhuận trước thuế | 12,812 | | 16,654 | | 20,452 | |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNN chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013-2015)

Nhìn vào bảng trên ta thấy: Tổng thu nhập và lợi nhuận có xu hướng tăng dần qua mỗi năm. Tổng chi phí có xu hướng giảm nhưng không đáng kể.

- **Thu nhập**: Thu nhập của ngân hàng luôn là một khoản mục được quan tâm, đó là kết quả cuối cùng phản ánh chất lượng kinh doanh của ngân hàng. Thu nhập của ngân hàng bao gồm: Thu từ lãi, thu nhập từ hoạt động dịch vụ, hoạt động kinh doanh ngoại hối và thu khác.

Có thể thấy, doanh thu chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm

2014 tăng 4,120 triệu đồng tương ứng tăng 6.85% so với năm 2013, năm 2015 tăng 2,265 triệu đồng tương ứng 3.68% so với năm 2014). Đây là một kết quả tương đối khả quan của chi nhánh trong tình trạng kinh tế còn nhiều khó khăn do khủng hoảng kinh tế như giai đoạn vừa qua.

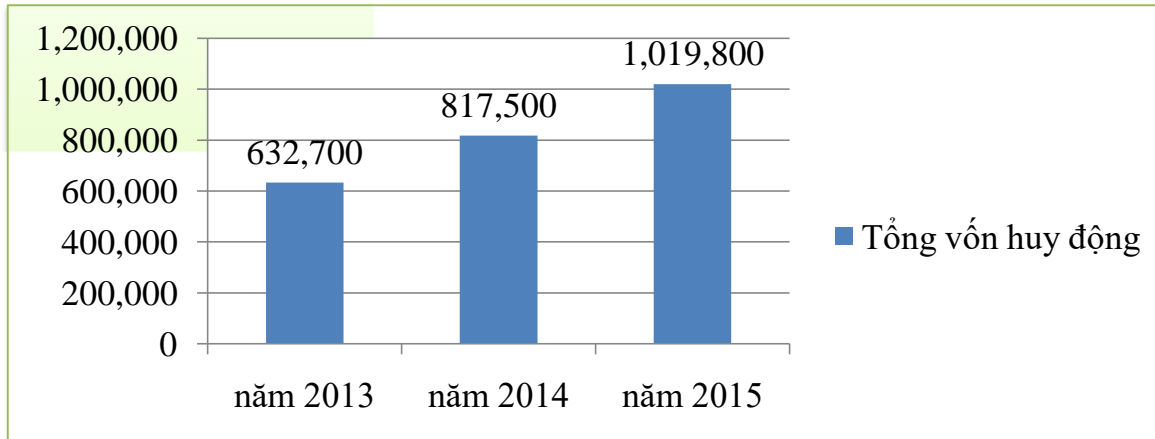
- **Chi phí**: Chi phí là một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Ta thấy tổng chi phí đang có chiều hướng giảm qua các năm. Chi phí năm 2014 là 47,623 tăng 278 triệu hay 0.59% so với năm 2013 là 47,345 triệu. Do năm 2014 Ngân hàng đưa ra thêm nhiều chương trình khuyến mãi như tiết kiệm dự thưởng, phải trích quỹ dự phòng rủi ro... Bên cạnh đó các ngân hàng đồng loạt dùng công cụ lãi suất để tiến hành cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng về với mình, do vậy Chi nhánh cũng phải điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với sự biến động của thị trường. Còn một nhân tố nữa không kém phần quan trọng làm thay đổi mức lãi suất huy động bình quân là thay đổi cơ cấu nguồn vốn huy động (thời hạn, loại đồng tiền huy động).

Sang năm 2015 mặc dù giảm 1,433 triệu (-3.01%), tuy nhiên chi phí của ngân hàng vẫn ở mức con số cao. Ngân hàng đã tích cực tìm kiếm những nguồn vốn rẻ và an toàn để giảm chi phí xuống mức thấp, đồng thời thẩm định kỹ trước khi quyết định cho vay ưu tiên khách hàng uy tín (khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, trung thực trong kinh doanh, hoàn trả nợ đúng hạn cả gốc lẫn lãi và quản trị kinh doanh có hiệu quả) tránh tình trạng bỏ qua khách hàng tốt và cấp tín dụng cho những khách hàng xấu.

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng là khả quan, bởi lẽ trong giai đoạn 3 năm 2013 - 2015 nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi nhưng hoạt động kinh doanh vẫn khó khăn, nguyên nhân là do ảnh hưởng năm 2012 nhiều Ngân hàng phải sát nhập (Habubank vào SHB, hợp nhất SCB, Ficombank và NH Việt Nam Tín Nghĩa, Western Bank với PVFC...).

2.1.4.2. Kết quả hoạt động huy động vốn

Biểu đồ 2.1 Tổng vốn huy động giai đoạn 2013-2015*Đơn vị: triệu đồng*

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNN chi nhánh Thủy Nguyên giai đoạn 2013-2015)

Từ biểu đồ trên ta thấy qua ba năm hoạt động của NHNo&PTNN chi nhánh Thủy Nguyên luôn giữ vững sự tăng trưởng mạnh mẽ và ổn định. Năm 2013 tổng vốn huy động là 632,700 triệu đồng, năm 2014 là 817,500 triệu đồng, tăng 184,800 triệu đồng so với năm 2013. Năm 2015 tổng vốn huy động là 1,019,800 triệu đồng, tăng 202,300 triệu đồng so với năm 2014.

Như vậy trong ba năm qua công tác huy động vốn của chi nhánh đã đạt được những kết quả khá tốt đặc biệt là trong điều kiện cạnh tranh gay gắt về lãi suất huy động giữa các ngân hàng hiện nay. Đây có thể coi là thành công trong công tác quản lý và sử dụng hiệu quả các công cụ nợ, cũng như việc huy động vốn nhàn rỗi trên thị trường để đầu tư một cách có hiệu quả, đáp ứng nhu cầu về vốn cho đầu tư của thị trường hiện nay.

2.1.4.3. Kết quả hoạt động sử dụng vốn

BẢNG 2.2 HOẠT ĐỘNG SỬ DỤNG VỐN GIAI ĐOẠN 2013-2015*Đơn vị: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | | Năm 2014 | | Năm 2015 | |
|---------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| | Số dư | Tỷ trọng | Số dư | Tỷ trọng | Số dư | Tỷ trọng |
| Tổng vốn TG | 628,303 | 100% | 784,200 | 100% | 955,100 | 100% |
| 1. Phân theo kỳ hạn | | | | | | |
| 1. Tiền gửi không kỳ hạn | 41,834 | 6.66% | 46,600 | 5.94% | 65,200 | 6.83% |
| 2. Tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng | 417,573 | 66.46% | 593,500 | 75.68% | 628,300 | 65.78% |
| 3. Tiền gửi kỳ hạn trên 12 tháng | 168,896 | 26.88% | 144,100 | 18.38% | 261,600 | 27.39% |
| 2. Phân theo loại tiền | | | | | | |
| Nội tệ | 597,593 | 95.1% | 751,500 | 95.83% | 921,200 | 96.4% |
| Ngoại tệ (Quy đổi) | 30,710 | 4,9% | 32,700 | 4.17% | 33,900 | 3.6% |
| 3. Phân theo đối tượng cho vay | | | | | | |
| Dân cư | 582,600 | 92.73% | 751,900 | 95.88% | 913,100 | 95.60% |
| Các TCKT | 45,703 | 7.27% | 32,300 | 4.12% | 42,000 | 4.40% |

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Bảng số liệu cho thấy tổng dư nợ của Chi nhánh có sự tăng trưởng nhận thấy rõ trong 3 năm qua: năm 2014 tăng 157,897 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 24.81% so với năm 2013; năm 2015 so với năm 2014 đã tăng 170,900 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 21.79%. Năm 2015, tổng dư nợ tăng là kết quả của tổng doanh số cho vay tăng. Hơn nữa giá cả biến động một số các mặt hàng tiêu dùng tăng lên về những tháng cuối năm, thời tiết, dịch bệnh diễn biến

phức tạp ảnh hưởng đến nông nghiệp trên địa bàn nên nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của khách hàng tăng cao dẫn tới doanh số cho vay có xu hướng tăng lên.

Đồng thời, do đặc điểm nền kinh tế địa phương là sản xuất nông lâm ngư nghiệp, nền công nghiệp chưa thực sự phát triển, các doanh nghiệp vừa và nhỏ là chủ yếu nên nhu cầu vay vốn chỉ dừng lại ở đồng nội tệ VND, Ngân hàng không có cho vay bằng ngoại tệ do đó ở đây ta chỉ xét đến cơ cấu dư nợ tín dụng của Ngân hàng theo kỳ hạn và theo đối tượng.

+ Theo thời hạn cho vay :

- Tiền gửi không kì hạn: Tiền gửi này được huy động chủ yếu từ các tổ chức kinh tế - xã hội, các doanh nghiệp và tài khoản của các TCTD khác, dân cư huy động không đáng kể. Tiền gửi không kì hạn có tỷ trọng không lớn (thường nhỏ hơn 10%), có xu hướng tăng nhẹ trong năm 2013 – 2015 nhưng ở mức độ thấp.
- Tiền gửi có kì hạn: Đây là loại tiền gửi rất nhạy cảm với lãi suất, đặc biệt là tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng do thời gian nhàn rỗi được dài, khách hàng đã kế hoạch hóa từ trước khi quyết định gửi tiền vào ngân hàng theo kì hạn nhất định.

+ Theo đối tượng vay : Có sự chênh lệch khá lớn về tỉ trọng giữa các đối tượng vay trong cơ cấu cho vay của Chi nhánh. Do đặc trưng của nền kinh tế địa phương chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, mục tiêu chính của Ngân hàng lại là phát triển nông thôn nên cho vay dân cư (hộ gia đình, tư nhân, cá thể) chiếm đa số với tỷ trọng: 92.73% năm 2013; 95.88% năm 2014 và 95.60% năm 2015; cho vay các TCKT chiếm tỷ trọng rất nhỏ với 7.27% năm 2013; 4.12% năm 2014 và 4.40% năm 2015 do số lượng các doanh nghiệp và công ty sản xuất kinh doanh trên địa bàn chưa nhiều.

Thực hiện chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn theo Nghị định 41-NĐ/TTg của Thủ tướng chính phủ về cho vay hộ sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp đến 50 triệu đồng không phải thế chấp tài sản nên xu

hướng biến động về cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế của Ngân hàng trong thời gian qua là: *tăng tỷ trọng cho vay đối với dân cư (hộ gia đình, tư nhân, cá thể) và giảm cho vay đối với các TCKT.*

Tại NHNo&PTNT Thủy Nguyên, Ban giám đốc đã thường xuyên chỉ đạo phòng kinh doanh thực hiện và làm tốt quy trình phòng ngừa và xử lý nợ có vấn đề. Thể hiện từ khâu thẩm định ban đầu đến việc kiểm tra thường xuyên việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hàng quý đều thực hiện phân loại nợ theo từng nhóm để có biện pháp chỉ đạo thu hồi và hạn chế nợ xấu xảy ra. Với những cố gắng như vậy nên trong những năm gần đây tỷ lệ nợ xấu luôn ở mức cho phép dưới 1%, tính đến ngày 31/12/2015 tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh là 0,3%/ tổng dư nợ.

Hoạt động sử dụng vốn là hoạt động quan trọng đối với mỗi NHTM, nó là hoạt động sinh lợi chủ yếu của các ngân hàng do đó, nếu biết cách sử dụng vốn một cách hợp lý thì sẽ giúp các NHTM nâng cao được hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Qua bảng ta thấy tổng dư nợ còn ở mức cao và tăng trưởng đều qua mỗi năm nhận biết được tầm quan trọng của hoạt động sử dụng vốn, trong những năm vừa qua NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng đã rất quan tâm, chú trọng đến hoạt động này.

2.1.4.4 Kết quả hoạt động kinh doanh khác

Các loại thu nhập từ các dịch vụ như: kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ ngân quỹ, bảo lãnh và ủy thác...đều được duy trì thường xuyên tại Chi nhánh chứng tỏ chất lượng các dịch vụ của Ngân hàng đang được nâng cao, lượng khách hàng đến giao dịch với NH ngày càng đông. Ngoài ra, Ngân hàng cũng tiếp tục phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm khác mang lại tiện ích cho khách hàng như dịch vụ thanh toán qua thẻ ATM, hệ thống tin nhắn báo biến động số dư tài khoản, SMS Banking, tín dụng dự phòng, thu chi tại nhà đối với khách hàng cá nhân... Cùng với việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ nên nguồn thu từ các dịch vụ này đã góp phần tăng nguồn thu dịch vụ cho ngân hàng và đang ngày càng chiếm tỷ trọng

cao hơn trong lợi nhuận mà Ngân hàng thu được. Kết quả từ hoạt động cung cấp dịch vụ của NHNo & PTNT Thủy Nguyên trong 3 năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG 2.3 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2013-2015

Đơn vị: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Thời gian | | | Mức độ tăng, giảm (%) | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|-----------|
| | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 | 2014/2013 | 2015/2014 |
| <i>Thu nhập từ hoạt động dịch vụ</i> | 1,747 | 2,127 | 2,828 | 21,75 | 32,96 |

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Lượng thu nhập từ hoạt động dịch vụ của ngân hàng có chiều hướng tăng dần qua các năm. Năm 2014 nguồn thu từ dịch vụ tăng cao từ 1,747 triệu đồng vào năm 2013 đã tăng lên 2,127 triệu đồng, với mức tăng 21.75% số lượng tăng là 380 triệu đồng, hơn thế sang năm 2015 thì nguồn thu này lại tiếp tục tăng 39.26% so với năm 2014 là 701 triệu đồng.

Nhìn chung, chiếm phần lớn nguồn thu từ hoạt động dịch vụ của chi nhánh là thu từ dịch vụ chuyển tiền trong nước và nhận kiều hối với tỷ lệ của hai hoạt động này trong tổng nguồn thu luôn đạt trên 60%. Điều này có được do ưu thế của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam với mạng lưới trải rộng trên tất cả các tỉnh, thành phố cả nước.

2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tiền gửi tại NHNo&PTNT Việt Nam Chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng

2.2.1. Chiến lược huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng

- Bên cạnh những hình thức huy động vốn tiền gửi truyền thống là nhận tiền gửi của khách hàng tại quầy giao dịch, NHNo&PTNT Thủy Nguyên đã xây dựng và áp dụng được chiến lược thị trường, thị phần, trong đó đưa ra nhiều giải pháp

tích cực để huy động vốn tiền gửi, như giao chỉ tiêu cho từng cán bộ trong cơ quan bộ theo từng thời điểm từ 400 - 600 triệu đồng/người/quý kết hợp với khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc trong công tác, là một trong những chỉ tiêu quan trọng trong khoản lương. Tổ chức tiếp cận nhanh và phân tích thị trường vốn để đưa ra các hình thức huy động vốn tiền gửi thích hợp, nhiều tiện ích, phù hợp với nhiều đối tượng gửi tiền.

| Sản phẩm tiền gửi | Chiến lược của Ngân hàng |
|--------------------------|--|
| Tiền gửi KKH | Khách hàng sẽ được sử dụng các tiện ích ngân hàng từ tài khoản loại này như: chuyển tiền, thanh toán, các giao dịch qua hệ thống máy ATM, dịch vụ SMS Banking, nạp tiền điện thoại di động qua dịch vụ VNTopup, giao dịch qua Internet Banking, Mobile Banking,...Lãi suất áp dụng đối với loại tiền gửi này là lãi suất không kỳ hạn. |
| TGTK không kỳ hạn | Khách hàng sẽ được cấp sổ tiết kiệm để theo dõi, quản lý tiền gửi. Lãi suất đối với loại tiền gửi này cũng là lãi suất không kỳ hạn. |
| TGTK có kỳ hạn | Bao gồm nhiều sản phẩm tiền gửi, tiết kiệm đa dạng về kỳ hạn, phương thức thanh toán lãi, mục đích sử dụng và các ưu đãi kèm theo. Lãi suất áp dụng cho loại tiền gửi này là lãi suất có kỳ hạn theo biểu lãi suất NHNo&PTNT Việt Nam công bố từng thời kỳ. |

- Áp dụng chiến lược Marketing : Chi nhánh thường xuyên tổ chức các cuộc tiếp xúc với khách hàng để tuyên truyền với nhiều hình thức phong phú như tờ rơi, băng giôn, chính sách phân phối, chính sách sản phẩm (cung ứng những dịch vụ mà ngân hàng có khả năng), chính sách khuyến khích trưng- giao tiếp, thực hiện chương trình tổng quà khuyến mại “*Chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn dự thưởng – mùa vàng trên quê hương*” đem lại cơ hội nhận được vàng AAA (vàng ba chữ A) cho khách hàng; tổ chức quay số trúng thưởng vào các dịp đặc biệt như mừng

xuân năm mới, chào mừng ngày Quốc khánh mùng 2/9, chào mừng 60 năm thành lập ngành ngân hàng và áp dụng lãi suất linh hoạt theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và NH cấp trên...

2.2.2. Quy mô huy động vốn tiền gửi và tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi

Quy mô vốn tiền gửi là chỉ tiêu quan trọng đầu tiên để đánh giá khả năng huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng. Quy mô vốn tiền gửi càng lớn, càng thể hiện Chi nhánh vừa có uy tín cao và hoạt động hiệu quả, vừa đảm bảo huy động đủ nguồn vốn cho công tác sử dụng vốn, vừa đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng được thông suốt và đạt hiệu quả cao thông qua các chính sách thu hút vốn tiền gửi hợp lý cùng với sự nỗ lực không ngừng đã thu hút được một lượng lớn nguồn vốn nhân rộng trong nền kinh tế và dân cư, trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các NHTM khác. Nhận thức được điều này NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên nỗ lực tập trung và coi đây là nhiệm vụ trọng tâm của toàn chi nhánh nên trong giai đoạn 2013 - 2015 hoạt động huy động vốn tiền gửi đã có nhiều chuyển biến rõ nét.

Áp dụng công thức 5 trong mục 1.3.2.1. *Các chỉ tiêu định lượng* của CHƯƠNG I ta tính được: Tổng vốn tiền gửi/ tổng vốn huy động năm 2013 = $(628,400 / 632,700) * 100\% = 99.32\%$. Tương tự cách tính cho các năm còn lại ta phản ánh trong bảng dưới đây:

BẢNG 2.4 QUY MÔ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2013-2015

Đơn vị: triệu đồng

| Chỉ tiêu | | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 |
|---|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| Tổng VTG | <i>Số tiền</i> | 628,400 | 784,200 | 955,100 |
| | <i>Tỷ lệ +/- (%)</i> | - | 24.79% | 21.79% |
| Tổng VHĐ | <i>Số tiền</i> | 632,700 | 817,500 | 1,019,800 |
| | <i>Tỷ lệ +/- (%)</i> | - | 29.21% | 24.75% |
| $\frac{\text{Tổng VTG}}{\text{Tổng VHĐ}}$ | | 99.32% | 95.93% | 93.66% |

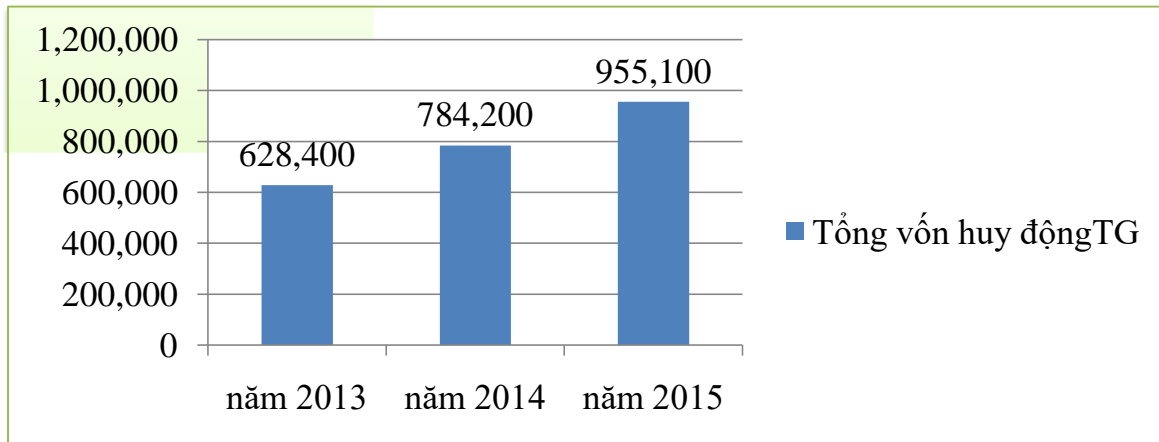
(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh

Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Nhìn vào bảng trên ta thấy: qua 3 năm số lượng vốn tiền gửi của Chi nhánh tăng trưởng không ngừng với tỷ lệ tăng đáng kể trung bình vào khoảng trên 22%. Tính đến 31/12/2014 thì tổng nguồn vốn huy động tiền gửi đạt 784,200 triệu đồng cao hơn cùng kỳ năm trước chỉ đạt 628,400 triệu đồng. Năm 2015 vốn tiền gửi tiếp tục tăng trưởng đạt 955,100 triệu đồng tăng 21.79% so với năm 2014. Như vậy tỷ lệ tăng trưởng vốn tiền gửi năm 2015 thấp hơn năm 2014. Nguyên nhân là do năm 2015 là năm có nhiều chuyển biến về chính sách hạ lãi suất, tỷ giá ổn định, nhất là điều kiện kinh tế địa phương có nhiều tiến bộ: các doanh nghiệp, xưởng sản xuất có quy mô vừa và nhỏ được thành lập liên tiếp... tạo ra nhiều công ăn việc làm, chính sách tiền lương có nhiều thay đổi nhằm khuyến khích người lao động, thu hoạch nông nghiệp được mùa dẫn đến họ có thêm nguồn thu nhập tích lũy và gửi tiền vào ngân hàng.

+ *Chỉ tiêu tổng vốn tiền gửi trên tổng vốn huy động*

Xét về con số tương đối tỷ lệ VTG/VHĐ còn nhiều biến động song xét về con số tuyệt đối thì có chiều hướng tăng về doanh số qua 3 năm trở lại đây. Chỉ tiêu này cho thấy năm 2013, năm 2014 và năm 2015 vốn tiền gửi chiếm tỷ lệ trên tổng vốn huy động lần lượt là: 99.32% ; 95.93% ; 93.66%. Năm 2015 đạt tỷ lệ VTG trong vốn huy động thấp hơn 2.27% so với năm 2014 là do: đây là năm được đánh dấu bởi nhiều khó khăn và thử thách cho hoạt động huy động vốn của các NH: cạnh tranh lãi suất huy động (NHNN đã không chế mức lãi suất cơ bản 14%/năm), trong khi giá cả hàng hóa biến động mạnh nhất là vào những tháng cuối năm nên không tạo sự hấp dẫn đối với người gửi tiền. Mặt khác, bên cạnh việc gửi tiền vào ngân hàng như một hình thức đầu tư thì ngoài thị trường khách hàng còn có nhiều kênh khác như kinh doanh bất động sản, vàng, chứng khoán cũng rất sôi động.

Biểu đồ 2.2 Quy mô huy động vốn tiền gửi*Đơn vị: triệu đồng*

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Nhận thức được tầm quan trọng của huy động vốn, NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên đã nâng cao được hiệu quả của công tác huy động vốn tiền gửi. Qua biểu đồ trên ta có thể thấy tổng vốn huy động tiền gửi của chi nhánh tăng đều qua các năm. Cụ thể: năm 2013 tổng vốn huy động 628,400 triệu đồng, năm 2014 là 784,200 triệu đồng, và năm 2015 là 955,100 triệu đồng.

Bằng các biện pháp, chính sách cụ thể, nguồn vốn huy động của chi nhánh Thủy Nguyên ngày càng tăng với khối lượng vốn năm sau cao hơn năm trước. Trong ba năm hoạt động tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đã không ngừng tăng trưởng với cơ cấu phong phú, hình thức huy động ngày càng đa dạng. Kết quả này đã góp phần không nhỏ vào việc mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng lợi nhuận cũng như thị phần hoạt động của chi nhánh..

2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi**2.2.3.1 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng**

Tiền gửi theo đối tượng là loại tiền gửi là khối lượng tiền nhàn rỗi của khách hàng gửi vào ngân hàng để hưởng lãi hoặc tiết kiệm cho chi tiêu tương lai. Nó đóng vai trò rất quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng đồng

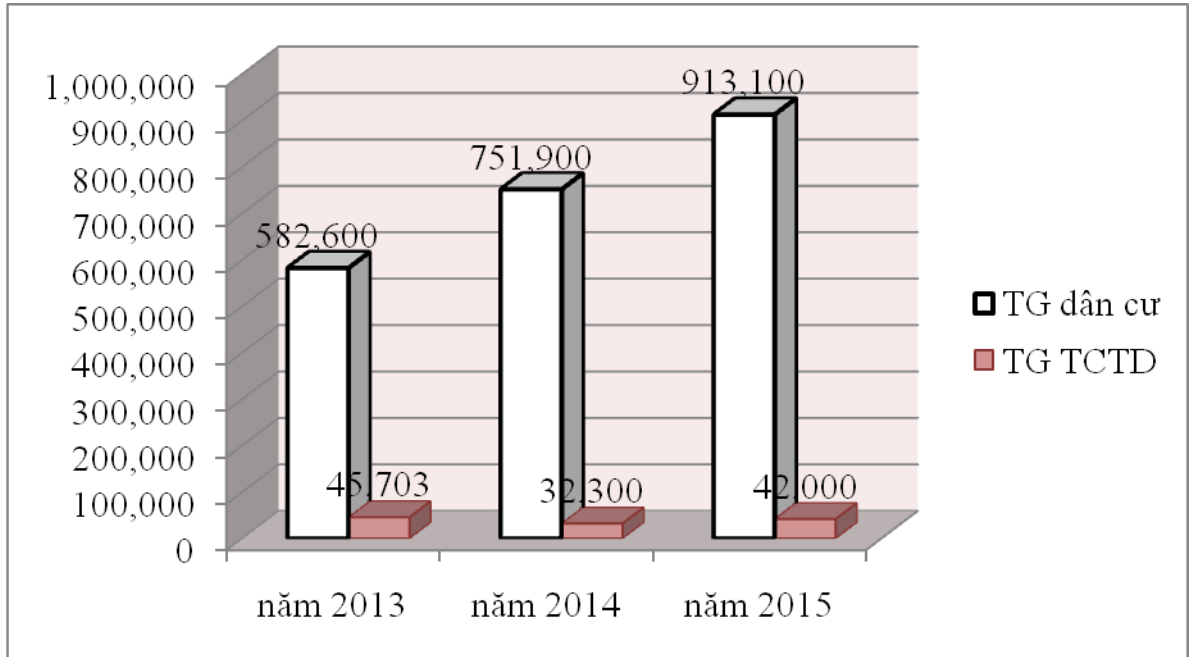
thời loại tiền gửi này cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất. Đây là nguồn vốn tiền gửi có tính ổn định cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động và cũng là nguồn vốn chủ yếu để Ngân hàng thực hiện kinh doanh và đầu tư. Nắm bắt được vấn đề này lãnh đạo NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên đã kịp thời báo cáo cấp trên để xin ý kiến chỉ đạo. Có thể coi đây là chủ trương đúng đắn, phù hợp với tình hình thực tế của NHNo&PTNT Việt Nam đồng thời cũng là sự cố gắng của ban Giám đốc và tập thể cán bộ nhân viên trong chi nhánh đã khơi tăng được mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, đáp ứng được kịp thời nhu cầu cần thiết, hợp lý của các thành phần kinh tế.

BẢNG 2.5 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO ĐỐI TƯỢNG GIAI ĐOẠN 2013-2015

Đơn vị: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | Năm 2014 | | Năm 2015 | |
|----------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | Giá trị | Giá trị | Tăng trưởng | Giá trị | Tăng trưởng |
| Phân theo TPKT | | | | | |
| Dân cư | 582,600 | 751,900 | 29.06% | 913,100 | 21.44% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 92.73% | 95.88% | | 95.60% | |
| Các TCKT | 45,703 | 32,300 | -29.33% | 42,000 | 30.03% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 7.27% | 4.12% | | 4.40% | |
| Tổng VTG | 628,303 | 784,200 | 24.81% | 955,100 | 21.79% |

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Biểu đồ 2.3 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng*Đơn vị: triệu đồng*

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Để đánh giá kết quả của công tác huy động VTG một cách chính xác, đầy đủ hơn cần xét đến những biến động trong cơ cấu nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh trong thời gian vừa qua. Với mục tiêu phát triển bền vững ngân hàng đã thực hiện đa dạng hóa các hình thức, các biện pháp, các kênh huy động vốn khác nhau nhằm tạo cho nguồn vốn tăng trưởng, ổn định. Hiện nay tại NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên đã và đang thực hiện tốt công tác huy động VTG và hầu hết là của khách hàng trong nước, trên địa bàn huyện. Loại tiền gửi này bao gồm TGDC và TCTD.

Quan sát bảng và biểu đồ ta thấy là: Tỷ lệ tiền gửi dân cư vẫn là lớn nhất trong tổng vốn tiền gửi của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên. Tiền gửi dân cư tăng lên từng năm và chiếm tỷ trọng cao trên 92% trong tổng vốn tiền gửi, năm 2013 là 92.73%, năm 2014 là 95.88%, năm 2015 là 95.60%. Chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn tiền gửi từ dân cư thường là TGTK. Vì tính ổn định của nguồn tiền này rất cao nên trong những năm qua, Ngân hàng đã liên tục đưa ra các

chính sách gia tăng lãi suất TGTK và các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm dưới nhiều hình thức phong phú nhằm khuyến khích dân cư gửi tiền vào NH.

Nhìn chung, quy mô vốn tiền gửi từ TCKT và tiền gửi từ dân cư tăng dần qua các năm. Trong cơ cấu vốn tiền gửi, tiền gửi dân cư luôn giữ tỷ trọng chủ yếu và cơ cấu này mang tính ổn định qua các năm. Cơ cấu này là hợp lý bởi đối tượng khách hàng cá nhân là đối tượng có nhu cầu tiết kiệm cao bên cạnh những nhu cầu khác như nhu cầu thanh toán, tiện ích dịch vụ và tính an toàn đồng vốn. Đồng thời, kênh gửi tiền vào NHTM là một trong những kênh đầu tư hiệu quả của đối tượng này. Trong khi đó, đối tượng khách hàng doanh nghiệp lại quan tâm đến những cơ hội đầu tư bên ngoài và tập trung vốn cho SXKD hơn là gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi, mục đích thường xuyên của họ khi gửi vốn vào ngân hàng là để phục vụ nhu cầu thanh toán và sử dụng các tiện ích khác. Tuy nhiên xét về phía ngân hàng, việc gia tăng tiền gửi của của khách hàng doanh nghiệp và các TCTD về cả quy mô lẫn tỷ trọng đem lại lợi ích lớn, bởi tiền gửi loại này thường có số lượng lớn xét trên từng món tiền gửi, trong khi tiền gửi dân cư xét trên từng món tiền gửi thường thấp hơn nên mặc dù tổng tiền gửi loại này cao hơn tổng tiền gửi của TCKT nhưng ngân hàng phải quản lý một lượng tài khoản lớn hơn rất nhiều so với số lượng tài khoản tiền gửi của TCKT. Điều này làm cho ngân hàng tốn nhiều chi phí quản lý và theo dõi tài khoản hơn cũng như gia tăng các chi phí phát sinh kèm theo.

2.2.3.2. Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền

Ngoài việc phân biệt nguồn vốn huy động tiền gửi theo đối tượng, theo kỳ hạn thì việc xác định vốn tiền gửi theo đồng tiền huy động cũng rất quan trọng. Nó giúp ngân hàng duy trì mối quan hệ với các cá nhân, doanh nghiệp, TCKT có nhu cầu sử dụng ngoại tệ thường xuyên. Cơ cấu huy động vốn theo đồng tiền gửi được xác định cụ thể dưới bảng sau:

BẢNG 2.6 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO LOẠI TIỀN GIAI ĐOẠN 2013-2015*Đơn vị: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | Năm 2014 | | Năm 2015 | |
|----------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | Giá trị | Giá trị | Tăng trưởng | Giá trị | Tăng trưởng |
| Phân theo loại tiền | | | | | |
| Nội tệ | 597,593 | 751,500 | 25.75% | 921,200 | 22.58% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 95,1% | 95.83% | | 96,4% | |
| Ngoại tệ quy đổi | 30,710 | 32,700 | 6.48% | 33,900 | 3.67% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 4,9% | 4.17% | | 3.6% | |
| Tổng VTG | 628,303 | 784,200 | 24.81% | 955,100 | 21.79% |

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh**Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy: trong 3 năm 2013-2015, huy động tiền gửi bằng nội tệ là nguồn vốn tiền gửi chính của NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên và lượng tiền huy động được tương đối lớn và chiếm tỷ trọng cao ở cả 3 năm: trên 95%. Điều này cũng dễ hiểu vì đơn vị tiền tệ chính của nước ta là VND nên nó chiếm tỷ lệ cao cũng là một chuyện rất đời bình thường. Vốn tiền gửi bằng nội tệ tăng trưởng liên tục cả về số lượng và tỷ trọng. Cụ thể năm 2013 là 597,593 triệu đồng, năm 2014 là 751,500 triệu đồng đã tăng 153,907 triệu đồng ứng với 25.75% so với năm 2013. Sang năm 2015 là 921,200 triệu đồng tăng 169,700 triệu đồng ứng với 22.58% so với năm 2014. Tuy nhiên mức độ tăng giảm dần qua các năm. Mức tăng tương đối cao này thể hiện sự cố gắng trong huy động vốn tiền gửi bằng nội tệ của Chi nhánh.

Tiền gửi tiết kiệm huy động theo ngoại tệ và vàng tuy chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng: nhỏ hơn 5% nhưng dòng huy động này đóng góp một phần không nhỏ trong quá trình kinh doanh ngoại tệ và vàng cũng như cho vay ngoại tệ và vàng của ngân hàng. Qua 3 năm ta có thể thấy

mức tăng trưởng đáng kinh ngạc như: năm 2013 là 30,710 triệu đồng, đến năm 2014 đã tăng 1,900 triệu tương ứng 6.48% (năm 2014 là 32,700 triệu đồng). Sang năm 2015 là 33,700 triệu đồng, đã tăng 1,200 triệu đồng tương ứng 3.67% so với năm 2014. Điều này có thể giải thích là do trong những năm gần đây giá vàng và giá ngoại tệ trên thị trường có mức dao động rất lớn làm cho những người sở hữu cảm thấy bất an nên họ chọn gửi tiết kiệm nhằm đảm bảo giá trị sinh lời cho tài sản của mình.

Như phân tích ở trên ta thấy, NHNo&PTNT Chi nhánh Thủy Nguyên có những thế mạnh trong huy động tiền gửi nội tệ hơn đồng ngoại tệ do tập quán và điều kiện địa bàn với vị trí ở một huyện nông thôn phục vụ phần lớn là nông dân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên đã ảnh hưởng tới tâm lý tiêu dùng của dân cư có thói quen dùng nội tệ là chủ yếu. Qua đó, Chi nhánh cần phát huy tiềm năng này để hoạt động huy động VTG đạt hiệu quả hơn nữa với nhiều loại hình tiền gửi đa dạng sẽ thu hút được sự quan tâm và duy trì niềm tin công chúng đến giao dịch và gửi tiền.

2.2.3.3. Cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn

Nguồn vốn tiền gửi huy động được phân theo kỳ hạn cũng phần nào đánh giá được tính ổn định hay không ổn định của nguồn vốn này. Do đó, phân theo hình thức này được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG 2.7 : CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO KỲ HẠN GIAI ĐOẠN 2013-2015*Đơn vị: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | Năm 2014 | | Năm 2015 | |
|----------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | Giá trị | Giá trị | Tăng trưởng | Giá trị | Tăng trưởng |
| Phân theo kì hạn | | | | | |
| KKH | 41,834 | 46,600 | 11.39% | 65,200 | 39.91% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 6.66% | 5.94% | | 6.83% | |
| TG <12 tháng | 417,573 | 593,500 | 42.13% | 628,300 | 5.86% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 66.46 | 75.68 | | 65.78 | |
| TG >12 tháng | 168,896 | 144,100 | -14.68% | 261,600 | 81.54% |
| <i>Tỷ trọng/tổng dư nợ</i> | 26.88% | 18.38% | | 27.39% | |
| Tổng VTG | 628,303 | 784,200 | 24.81% | 955,100 | 21.79% |

Nguồn: (Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Chi nhánh

Thủy Nguyên– Hải Phòng năm 2013-2015)

Theo dõi bảng trên ta nhận thấy rằng: VTG phân theo kỳ hạn của Chi nhánh đều tăng lên về số lượng.

- Tiền gửi không kỳ hạn :

Tuy chỉ chiếm tỷ lệ chưa đến 10% trong tổng mức huy động vốn tại ngân hàng qua 3 năm báo cáo từ 2013 đến 2015 cũng cho thấy một điều: vẫn có một số bộ phận khách hàng gửi tiền với hình thức này nhưng không nhiều. Nguyên nhân là do: với hình thức này người gửi được hưởng lãi suất rất thấp (khoảng 1%/năm) và những người gửi tiền theo hình thức này có thể rút ra bất cứ lúc nào để phục vụ mục đích riêng của mình mà không cần phải đợi đến hạn mới được rút như hình thức gửi tiết kiệm có kỳ hạn. Năm 2013 là 41,834 triệu đồng, năm 2014 là 46,600 triệu đồng như vậy khoản tiền gửi không kỳ hạn đã tăng 4,766 triệu đồng tương ứng với 11.39%. Sang năm 2015 thì là 65,200 triệu đồng tăng 39.91% so năm 2014. Tiền gửi KKH nhằm mục đích thanh toán mặc dù chiếm tỷ trọng rất nhỏ

so với tiền gửi ngắn hạn nhưng nó lại mang tính ổn định tương đối cao và như vậy ngân hàng có thể tính toán tỷ lệ sử dụng sao cho hợp lý nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình. Vì thế, trong những năm tới chi nhánh cần có những chính sách hợp lý, thu hút khách hàng mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng, giúp duy trì và tăng trưởng loại vốn huy động này. Vì tiền gửi KKH chủ yếu là tiền gửi giao dịch của các TCKT nên việc thúc đẩy các mối quan hệ, triển khai các gói dịch vụ phù hợp với các doanh nghiệp, các tổ chức này trên địa bàn huyện là việc làm cần thiết, giúp chi nhánh huy động vốn đạt hiệu quả cao hơn.

- Tiền gửi huy động có kỳ hạn:

Ta có thể thấy rằng tiền gửi có kì hạn chiếm tỷ lệ rất cao trong tổng mức huy động vốn của ngân hàng (trên 90%). Điều này có thể được giải thích là do đại bộ phận khách hàng có các khoản tiền nhàn rỗi trong một khoảng thời gian dài họ thường nghĩ tới gửi tiết kiệm có kỳ hạn tại ngân hàng để hưởng mức lãi suất cao hơn rất nhiều so với gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Tuy nhiên, khách hàng lại chỉ tập trung vào gửi TK <12 tháng. Ta xét năm 2013 là TGTK <12 tháng là: 417,543 triệu đồng, năm 2014 là 593,500 triệu đồng tăng 175,957 triệu đồng tương đương 42.13%. Sang năm 2015 là 628,300 triệu đồng tăng 34.800 triệu đồng tương đương với 5.68% so với năm 2014.

=> Như vậy tiền gửi KKH tăng qua các năm với sự biến đổi tích cực. Tiền gửi có kì hạn tăng nhanh vào năm 2014 nhưng lại giảm vào năm 2015.

2.2.4. Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh

Trong nền kinh tế mang tính cạnh tranh gay gắt như hiện nay, huy động vốn đang là vấn đề sống còn của các NHTM để duy trì và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế, đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng. Để mở rộng thị phần và huy động ngày càng nhiều nguồn vốn tiền gửi từ TCKT và dân cư, các ngân hàng cạnh tranh nhau về mọi mặt: công nghệ, chất lượng sản phẩm dịch vụ, địa điểm, cơ sở vật chất hạ tầng... Trong đó, yếu tố quan trọng cần phải kể đến chính là lãi suất huy động. Lãi suất huy động chính là công cụ quan trọng được các ngân hàng sử dụng nhằm thu hút

khách hàng, gia tăng thị phần vốn trong nền kinh tế.

Trong chi phí tổng nguồn vốn huy động thì chi phí lãi phải trả cho nguồn vốn huy động là một yếu tố quan trọng và ảnh hưởng lớn đến chất lượng, hiệu quả kinh doanh của chi nhánh, nó chiếm tỷ trọng lớn nhất và biến động mạnh nhất. Việc tăng nguồn vốn huy động trong điều kiện chi phí lãi phải trả cho nguồn vốn huy động quá cao sẽ là nguyên nhân gây khó khăn cho việc giải quyết đầu ra của nguồn vốn hoặc làm giảm bớt lợi nhuận của ngân hàng. Do đó xem xét chi phí lãi phải trả cho nguồn vốn huy động và sự biến động của chi phí này được xem là việc làm thường xuyên trong công tác quản trị nguồn vốn huy động, là nội dung quan trọng trong việc đánh giá tình hình huy động vốn của ngân hàng.

BẢNG 2.8. : LÃI SUẤT HUY ĐỘNG CỦA MỘT SỐ NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN HẢI PHÒNG CẬP NHẬT NGÀY 02/06/2015

Đơn vị: %

| Ngân hàng | KKH | 1 tháng | 2 tháng | 3 tháng | 6 tháng | 9 tháng | 12 tháng | 18 tháng | 24 tháng |
|-------------|-----|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| Agribank | 1 | 4.5 | 4.8 | 5.2 | 5.8 | 5.8 | 6.0 | 6.5 | 6.8 |
| Sea bank | - | 5.1 | 5.2 | 5.25 | 5.8 | 6.2 | 6.8 | 6.85 | 6.89 |
| ACB | 0.3 | 4.4 | 4.4 | 4.8 | 5.5 | 5.6 | 6.2 | - | 6.5 |
| Vietcombank | 0.3 | 4.5 | 4.8 | 3.5 | 5.4 | 5.4 | 6.5 | - | 6.5 |
| MB | 0.3 | 4.8 | 4.9 | 5.2 | 5.7 | 5.65 | 7.2 | - | 7.2 |
| Ocean bank | 0.8 | 4.9 | 5 | 5.1 | 6 | 6.4 | 7.2 | 7.2 | 7.3 |

Nguồn: Lãi suất huy động của ngân hàng Agribank

Việc quy định lãi suất trần huy động đối với các NHTM của NHNo giúp cho tình hình lãi suất khá ổn định. Tuy nhiên, NHNo&PTNT cũng cần phải đa dạng các mức lãi suất gắn liền với sự đa dạng các loại hình tiền gửi nhằm phù hợp với nhu cầu huy động của ngân hàng và tạo ra nhiều sự lựa chọn cho khách hàng. Nhận thấy lãi suất huy động trung và dài hạn của Agribank so với các ngân hàng khác trên địa bàn còn thấp. Hiện nay môi trường cạnh tranh của các ngân hàng càng trở nên gay gắt thì ngân hàng nên điều chỉnh mức lãi suất để thu hút nguồn vốn huy động.

Ngoài ra, Ngân hàng đã quan tâm đến việc đánh giá chi phí trả lãi cho nguồn huy động thông qua chỉ tiêu lãi suất bình quân đầu vào. Do trong thời gian qua, lãi suất bình quân huy động có xu hướng giảm nên chi phí bình quân cho lãi suất đầu vào cũng có xu hướng giảm, bên cạnh việc thường xuyên tính toán chi phí cho từng nguồn vốn để lựa chọn nguồn tài trợ thích hợp, chi nhánh cũng thường xuyên tính lãi suất bình quân của VTG để phục vụ cho công tác quản lý.

Áp dụng công thức 4 trong mục 1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng của **CHƯƠNG I** ta tính được :

Chi phí trả lãi TG bình quân năm 2013 = (chi phí trả lãi tiền gửi / tổng VTG huy động) *100% = (36,600 / 628,303)*100% = 5.82%.

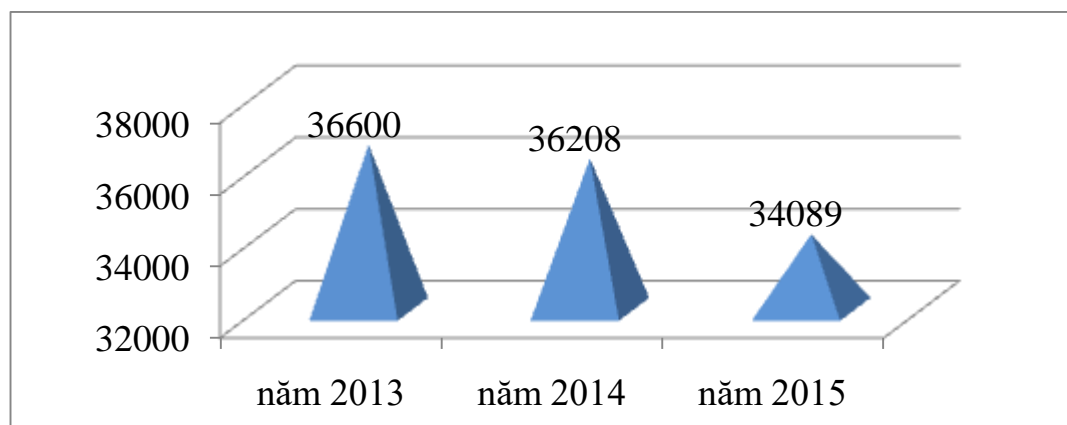
Tương tự ta tính được các năm còn lại và phản ánh được bảng dưới đây:

BẢNG 2.9 CHI PHÍ TRẢ LÃI TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2013-2015*Đơn vị: triệu đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 | Năm 2014/2013 | | Năm 2015/2014 | |
|----------------------------|----------|----------|----------|---------------|---------|---------------|---------|
| | | | | Giá trị | Tỷ lệ | Giá trị | Tỷ lệ |
| Tổng VTG | 628,303 | 784,200 | 955,100 | 155,897 | 24.81% | 170,900 | 21.79% |
| CP trả lãi TG | 36,600 | 36,208 | 34,089 | - 392 | - 1.07% | - 2,179 | - 6.02% |
| CP lãi TG bình quân | 5.82% | 4.62% | 3.57% | - | - | - | - |

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT**Thủy Nguyên- Hải Phòng trong năm 2013-2015)*

Chi phí hoạt động huy động vốn tiền gửi của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên trong 3 năm gần đây được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.4 : Chi phí trả lãi TG*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh**Thủy Nguyên - Hải Phòng trong năm 2013-2015)*

Chi phí trả lãi tiền gửi chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí huy động vốn và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của ngân hàng. Dựa vào bảng và biểu đồ trên ta thấy chi phí trả lãi tiền gửi bình quân trên mỗi đồng vốn tiền gửi của Chi nhánh giảm qua các năm.

Cụ thể : Năm 2013, chi phí trả lãi tiền gửi là 36,600 triệu đồng trên tổng tiền gửi huy động là 628,303 triệu đồng. Ta có chi phí lãi TG bình quân là 5.82%. Tỷ suất này là thấp nhất nó cho thấy: để huy động được một đồng tiền gửi Ngân hàng phải chi bình quân 0.0582 đồng chi phí lãi. Năm 2014 và năm 2015 chi phí trả lãi tiền gửi giảm qua 2 năm và tổng tiền gửi huy động tăng qua 2 năm. Chi phí trả lãi tiền gửi năm 2015 là 34,089 triệu đồng và tổng tiền gửi huy động đạt mức 955,100 triệu đồng. Do đó, chi phí lãi TG bình quân đạt 3.57% giảm so với năm 2014 là 1.05%. Như vậy ngân hàng phải bỏ ra 0.0357 đồng chi phí lãi trên một đồng tiền gửi. Ta có thể lý giải kết quả trên dựa vào sự biến động lãi suất và có được chỉ tiêu chi phí trả lãi tiền gửi bình quân như vậy được đánh giá là có hiệu quả. Ngân hàng đã đưa ra mức lãi suất linh hoạt để nâng cao chất lượng công tác huy động vốn, gia tăng khách hàng gửi tiền, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Chi phí huy động vốn bao gồm chi phí lãi và các chi phí phi lãi. Các chi phí phi lãi như là: chi phí bảo hiểm tiền gửi, chi phí nhân viên, chi phí trang thiết bị, chi phí quảng cáo, tiếp thị...

Áp dụng công thức 3 trong mục 1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng của **CHƯƠNG I** ta tính được :

Tổng chi phí huy động VTG bình quân = (chi phí huy động tiền gửi / tổng chi phí) * 100%

Năm 2013 = $(36.600/47.345) * 100\% = 77.3\%$. Ta tính tương tự các năm còn lại và phản ánh được bảng dưới đây:

BẢNG 2.10 CHỈ TIÊU CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TRÊN TỔNG CHI PHÍ GIAI ĐOẠN 2013-2015

Đơn vị: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|
| Chi phí HĐTG | 36.600 | 36.208 | 34.089 |
| Tổng chi phí | 47.345 | 47.623 | 46.190 |
| Chi phí HĐTG / Tổng chi phí | 77.3% | 76.03% | 73.8% |

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên - Hải Phòng trong năm 2013-2015)

Nhìn vào bảng trên ta thấy tỷ lệ chi phí huy động vốn trên tổng chi phí trung bình trong ba năm đạt 75.71%. Nếu năm 2013 chi phí HĐV chiếm 77.3% trong tổng chi phí thì đến năm 2014 chiếm 76.03% giảm so với năm 2013 là 1.27%, sang năm 2015 chi phí HĐV chiếm 73.8% giảm 2.23% so với cùng kỳ năm ngoái. Qua các năm chi phí HĐV/Tổng chi phí giảm. Nguyên nhân là do lãi suất tiền gửi trong năm.

2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn tiền gửi của NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

2.3.1. Những thành tựu đã đạt được

Trong thời gian qua NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã đạt được nhiều kết quả đáng kể. Hoạt động huy động vốn luôn được xác định là hoạt động quan trọng, là nhiệm vụ số một của ngân hàng. Ngân hàng đã sử dụng nhiều chính sách huy động đa dạng, chính sách lãi suất linh hoạt, mở rộng nhiều tiện ích cho khách hàng. Vì vậy ngân hàng đã đạt được một số kết quả như sau:

Nguồn vốn tăng trưởng mạnh, có xu hướng phát triển tương đối tốt. Cơ cấu nguồn vốn đi theo chiều hướng thuận lợi, nguồn vốn huy động phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh, đáp ứng được nhu cầu cho vay và đầu tư của ngân

hàng, nhiều khách hàng lớn đến với ngân hàng đã được đáp ứng tốt nhất nhu cầu của họ.

Ngân hàng đã đa dạng hoá các hình thức huy động, những sản phẩm mới cũng được đẩy mạnh. Bên cạnh hình thức tiết kiệm thông thường, ngân hàng còn tiến hành nhiều hình thức khác như tiết kiệm dự thưởng vàng...

Mạng lưới khách hàng cũng được mở rộng, nhiều khách hàng có đặt quan hệ thân thiết với ngân hàng, lượng khách hàng dân cư đã tăng lên khá cao.

Cơ cấu nguồn vốn theo loại tiền huy động tăng tốt, vốn huy động ngoại tệ có tốc độ tăng nhanh, chiếm vị trí quan trọng, góp phần không nhỏ vào hoạt động thanh toán quốc tế, hoạt động dịch vụ với các ngân hàng khác.

Bên cạnh đó có thể nói đến mức độ tin tưởng của khách hàng dành cho ngân hàng ngày càng cao. Lượng khách hàng dân cư trên địa bàn đến đặt mối quan hệ với ngân hàng tương đối nhiều. Tuy khách hàng cá nhân đến gửi tiết kiệm với số lượng nhỏ lẻ song ngân hàng luôn khuyến khích và chính sự tận tụy này đã mang lại thành công cho ngân hàng.

Không chỉ huy động vốn, các hoạt động dịch vụ, hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng phát triển mạnh và đem lại hiệu quả cao cho ngân hàng. Dịch vụ bảo lãnh cũng hoạt động mang lại hiệu quả cao, tuy hoạt động theo quy định của ngân hàng cấp trên song tại đây luôn chủ động trong hoạt động kinh doanh của mình, nhiều hợp đồng bảo lãnh đã được ký và hiệu quả mang lại sẽ là rất khả quan.

Hoạt động tiếp thị, thông tin tuyên truyền quảng bá thương hiệu và xây dựng giá trị thương hiệu có bước phát triển mạnh, trực tiếp nâng cao hiệu quả rõ rệt về thương hiệu đưa thương hiệu của ngân hàng lan tỏa sâu rộng trong tầng lớp dân cư.

Thái độ, phong cách giao tiếp của nhân viên có nhiều thay đổi, trở nên thân thiện hơn đã tạo ấn tượng tốt trong cách nhìn nhận của khách hàng khiến cho chất lượng phục vụ khách hàng ngày càng nâng cao hơn.

2.3.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Những mặt hạn chế

Ngoài những thành công bước đầu trong công tác huy động vốn của NHNN&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên. Công tác huy động vốn vẫn còn nhiều khó khăn trên bước đường kinh doanh của mình, Ngân hàng vừa làm vừa học hỏi để không ngừng hoàn thiện và bổ sung nó, vì vậy không tránh được những khiếm khuyết, tồn tại. Đó là:

Thứ nhất là: Về tốc độ tăng trưởng cơ cấu nguồn vốn.

Nhìn chung là tổng nguồn vốn huy động là tăng đều theo các năm, song khi xét theo từng nguồn thì lại có sự tăng trưởng không ổn định. Dựa vào **BẢNG 2.7** trang 57 của mục 2.2.3.3 *Cơ cấu tiền gửi theo kì hạn*, vốn huy động KKH tăng trưởng cao và ổn định, nhưng nguồn vốn huy động CKH dài hạn lại có xu hướng giảm qua năm. Do vậy chi nhánh không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay trung và dài hạn. Mặt khác, thị phần còn nhỏ bé so với các Ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, tỷ trọng nguồn vốn tiền gửi không kỳ hạn thấp (khoảng 6%), hạn chế trong cạnh tranh. Từ những hạn chế này, chi nhánh cần có những biện pháp hữu hiệu hơn nữa trong những năm tới.

Thứ hai là: Chiến lược khách hàng.

NHNN&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên cũng ý thức được chính sách khách hàng là quan trọng, có ý thức thu hút khách hàng có tiền gửi tiềm năng nhưng thực sự chưa có những biện pháp và kế hoạch triển khai thực hữu hiệu trong điều kiện của nền kinh tế thị trường. Nhìn chung công tác phân tích và dự báo thị trường, đánh giá khách hàng của chi nhánh còn thụ động. Điều này được tác giả nhận thấy trong thời gian thực tập tại Chi nhánh.

Thứ ba là : Lãi suất

Theo **BẢNG 2.8** trang 59 thì lãi suất của Agribank trung và dài hạn đang ở mức nẹp vế so với các Ngân hàng khác trên địa bàn. Ngân hàng cần điều chỉnh mức lãi suất phù hợp để vừa thu hút nguồn vốn huy động, vừa đáp ứng

khả năng cho vay trung và dài hạn .

Thứ tư là: Chất lượng nguồn nhân lực.

Theo như mục ***Trình độ nhân viên*** như đã nêu ở 2.1.2.1 ***Mô hình tổ chức*** trang 33 thấy trình độ cán bộ chưa toàn diện mang tính chất chuyên môn hóa cao theo từng lĩnh vực như kế toán, ngân quỹ, kế toán tổng hợp khi nộp hay thiếu tiền, khách hàng trải qua nhiều công đoạn rất mất thời gian. Bên cạnh đó nhiều cán bộ nhiệt tình say mê với công việc nhưng lại thiếu kinh nghiệm thực tế, khả năng nghiệp vụ còn hạn chế. Một vài cán bộ còn làm việc theo kiểu “đúng trách nhiệm” nhưng lại thiếu sự quan tâm, dành tình cảm, thiếu sự thân thiện đối với khách hàng.

2.3.2.2 Những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả của công tác huy động vốn tại NHNN&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên

Nguyên nhân khách quan

Nguyên nhân trước tiên ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng là sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hệ thống ngân hàng hiện nay khi có sự xuất hiện ngày càng nhiều của các NHTM cổ phần, ngân hàng liên doanh, ngân hàng nước ngoài...

Không chỉ đơn thuần gia tăng lãi suất như trước đây mà các ngân hàng đã chú ý hơn đến việc đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn (chứng chỉ tiền gửi, phát hành giấy tờ có lãi suất bậc thang...) đi kèm với các giải pháp Marketing hấp dẫn như tặng quà, dự thưởng...

Sự tham gia ngày càng mạnh mẽ và hiệu quả vào nền kinh tế của các trung gian tài chính như các công ty chứng khoán, các công ty tài chính, các công ty bảo hiểm, tiết kiệm bưu điện...Đồng thời sự sôi động trên thị trường vốn với việc Chính phủ phát hành ngàn tỷ công trái giáo dục, trái phiếu chính phủ và trái phiếu đầu tư cho các công trình giao thông thủy lợi đã dẫn đến sự chia sẻ nguồn lực của các ngân hàng.

Môi trường kinh tế - xã hội cũng chưa thật sự thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng. Chi nhánh Thủy Nguyên nằm trên địa bàn thị trấn Núi Đèo tuy sầm

uất nhưng các doanh nghiệp đóng trên địa bàn đa số là sản xuất hàng công nghiệp, cơ khí tiêu dùng, phát triển còn nhiều yếu kém.

Tình hình kinh tế thời gian qua tăng trưởng chậm. Những biến động của nền kinh tế đã có những biến động: sốt giá vàng, giá ngoại tệ, tỷ giá, tâm lý nhà đầu tư thay đổi... đã gây áp lực cạnh tranh về lãi suất, về chính sách thu hút trong huy động vốn giữa các ngân hàng.

Thu nhập bình quân, tỷ lệ tiết kiệm trong dân chúng còn ở mức thấp. Một số khách hàng chưa thật sự tin vào ngân hàng. Có một bộ phận nhỏ trong dân chúng vẫn chưa quen với hoạt động cũng như sử dụng các tiện ích của ngân hàng, tâm lý lo sợ tiền mất giá... khiến họ vẫn ngần ngại trong việc gửi tiền vào ngân hàng.

Nguyên nhân chủ quan

Việc phát triển thêm các sản phẩm huy động vốn chưa nhiều. Các hình thức huy động tuy đã đa dạng hóa nhưng chưa thực sự hấp dẫn với khách hàng và bên cạnh đó các chi nhánh của các ngân hàng thương mại cổ phần phát triển mạnh và luôn áp dụng lãi suất huy động cao hơn. Sự phát triển của thị trường đòi hỏi ngân hàng phải cung cấp một danh mục đa dạng các dịch vụ liên quan.

Công nghệ thông tin chưa đáp ứng kịp thời phát triển các nghiệp vụ kinh doanh, nhất là các phần mềm ứng dụng trong công tác huy động vốn và quản lý luồng vốn vào – ra hàng ngày. Hiện nay nhu cầu kết nối trực tuyến giữa các doanh nghiệp lớn với ngân hàng để thực hiện việc thanh toán chuyển tiền rất lớn vì vậy ngân hàng phải chủ động xây dựng các phần mềm để giúp doanh nghiệp trong thanh toán chuyển tiền nhằm huy động được các nguồn vốn rẻ.

Nghiệp vụ Marketing của chi nhánh được tiến hành chưa đạt hiệu quả cao. Các hình thức quảng cáo cũng như tìm hiểu tâm lý khách hàng chưa được chú trọng. Công tác Marketing đã được đặt ra nhưng chưa được quan tâm đúng mực, nhất là quảng bá sản phẩm tại các địa phương.

Mức lãi suất vẫn chưa thật sự hấp dẫn đối với người gửi tiền, chưa đa dạng các sản phẩm trong kinh doanh vốn ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH THỦY NGUYÊN

3.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh chung của NHNo&PTNT Chi Nhánh Thủy Nguyên.

- ***Định hướng phát triển trong ngắn hạn***

Đẩy mạnh toàn diện các mặt hoạt động của Chi nhánh, tăng trưởng tín dụng và huy động vốn hợp lý, tiếp tục phát huy các hoạt động vốn là thế mạnh của Ngân hàng, phản ứng linh hoạt với thị trường, cung cấp các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng hiệu quả hoạt động huy động vốn, cho vay.

Thực hiện mạnh mẽ hơn các chính sách động viên vật chất tinh thần, tạo ra động lực khuyến khích cho cán bộ nhân viên trong việc phấn đấu hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch được giao của cả Chi nhánh thông qua việc cải tiến chế độ lương, thưởng, phúc lợi... Chú trọng phát triển nguồn nhân lực, thực hiện công tác tuyển dụng và đào tạo có chất lượng, hiệu quả.

- ***Định hướng phát triển trung và dài hạn***

Phát triển Chi nhánh từng bước trở thành Chi nhánh ngân hàng tiên tiến, hiện đại, hoạt động trên các lĩnh vực: phát triển đa dạng các dịch vụ ngân hàng; ngân hàng đầu tư và các hoạt động tài chính tiền tệ khác... trên cơ sở ứng dụng nền tảng công nghệ ngân hàng hiện đại, áp dụng các chuẩn mực NHNo&PTNT Việt Nam đối với việc quản trị ngân hàng, đặc biệt là quản trị rủi ro. Trong đó, hoạt động ngân hàng phục vụ phục vụ dân cư là vốn đã là cốt lõi song cần đẩy mạnh tới mối quan hệ với các doanh nghiệp trên địa bàn.

Có ý kiến đề xuất với Chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn cấp trên về mở rộng mạng lưới hoạt động của Chi nhánh bằng việc thành lập thêm các phòng giao dịch tại địa phương.

Tiếp tục hoàn thiện cơ chế chính sách, công tác quản trị điều hành,

nâng cao chất lượng hoạt động của toàn Chi nhánh, cơ cấu lại mô hình tổ chức, đồng thời nâng cao chất lượng công tác đào tạo và bồi dưỡng cán bộ để nhanh chóng đào tạo nhân sự có chất lượng đáp ứng nhu cầu phát triển của Chi nhánh.

- ***Kế hoạch trong tương lai***

Chi nhánh đưa ra định hướng phát triển trong thời gian tới sẽ có những giải pháp phù hợp nhằm nâng cao năng lực, mở rộng hoạt động kinh doanh, bám sát phương hướng mục tiêu phát triển của toàn ngành, phấn đấu đạt các mục tiêu kế hoạch NHNo&PTNT Hải Phòng giao, đảm bảo nâng cao đời sống người lao động, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với nhà nước, góp phần vào thành công chung của chi nhánh và của toàn hệ thống. Thực hiện và đạt mục tiêu dựa trên nền tảng cốt lõi (tam giác chiến lược): năng lực tài chính - nhân sự - công nghệ.

- ***Các chỉ tiêu tăng trưởng cụ thể trong năm 2016 tới đây:***

- Tổng nguồn vốn huy động 1033 tỷ đồng tăng 79,9 tỷ tương đương 8.4% so với năm 2015.
- Tổng dư nợ tăng 15% so với năm 2015 ,đầu tư nông nghiệp nông thôn chiếm tỷ trọng 100% tổng dư nợ cho vay.
- Nợ xấu < 1% trên tổng dư nợ.
- Thu lãi tiền vay: đạt từ 97% số lãi phải thu trở lên.
- Trích lập dự phòng rủi ro và thu hồi nợ tồn đọng sau xử lý đạt kế hoạch Ngân hàng Thành phố giao.
- Tiếp tục hoàn thiện và tổ chức phương án thu thập đến nhóm người lao động, phân công trách nhiệm rõ ràng đối với từng cán bộ, viên chức để giao khoán công việc phù hợp hiệu quả.
- Tiếp tục thực hiện thay đổi vị trí cán bộ để hạn chế rủi ro trong giao dịch.

3.2. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng Nông nghiệp Phát triển nông thôn chi nhánh Thủy Nguyên

Định hướng phát triển nguồn VTG của NHNo&PTNT Thủy Nguyên trong thời gian tới tiếp tục hoàn thiện các biện pháp khơi tăng nguồn vốn. Trong đó nguồn vốn trong nước là quyết định, nguồn vốn từ bên ngoài là quan trọng. Do đó, ngân hàng đưa ra định hướng huy động VTG trong nước bằng cách:

- Tiếp tục triển khai việc mở tài khoản cá nhân vì theo các chuyên gia, nguồn vốn có thể khai thác được trong dân cư còn rất lớn. Do đó, việc phát triển tiền gửi cá nhân không những làm tăng khả năng thu được nguồn vốn nhàn rỗi của dân cư mà còn tạo điều kiện để thanh toán không dùng tiền mặt, áp dụng các công cụ thanh toán hiện đại. Nhưng do tập quán của người dân vẫn thích sử dụng tiền mặt cho nên Chi nhánh cần có biện pháp khuyến khích mọi người dân mở tài khoản, tạo thói quen sử dụng dịch vụ ngân hàng trong hoạt động giao dịch.
- Tiếp tục phát triển mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị, tổ chức cá nhân là khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng quan hệ khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhàn rỗi từ những khách hàng này.
- Nắm bắt thị trường, để từ đó theo dõi sát sao những biến động có thể ảnh hưởng đến Chi nhánh, đặc biệt là sự thay đổi của lãi suất trong cơ chế lãi suất của NHNo& PTNT Việt Nam, vừa đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh huy động vốn vừa bảo đảm yêu cầu hạch toán kinh doanh. Nghiên cứu và theo dõi sự biến động của cung cầu vốn, để có sự điều chỉnh phù hợp chính sách huy động vốn, nhất là chính sách huy động vốn ngoại tệ trung dài hạn theo lãi suất thả nổi của thị trường (lấy lãi suất 12 tháng làm gốc hoặc trả lãi theo năm để lấy nguồn vốn đầu tư cho dài hạn), tài trợ và đồng tài trợ của Chi nhánh và NHNo&PTNT Việt Nam.

- Tiếp tục nâng cấp và trang bị hiện có thêm các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động thanh toán liên ngân hàng sao cho đúng với vị thế là ngân hàng đầu mối thanh toán.
- Có một chiến lược khách hàng đúng đắn: thu hút khách hàng mới, duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ, giữ vững thị trường nông nghiệp, nông thôn. Thắt chặt mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng, cần có những chính sách ưu đãi đối với những khách hàng lớn.
- Áp dụng rộng rãi mọi hình thức để huy động tiền gửi trong dân cư. Nâng cao một bước về chất lượng hoạt động trong điều kiện mới, tình hình mới, đảm bảo chắc chắn về khả năng thanh toán.
- Tiếp tục nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chất lượng dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Mở thêm một số loại dịch vụ mới như: tư vấn đầu tư, tư vấn tài chính, tư vấn về pháp luật...
- Tiến hành đào tạo đội ngũ cán bộ nhằm nâng cao trình độ năng lực đáp ứng được yêu cầu của nhiệm vụ đặt ra để theo kịp với các nước trên thế giới.

3.3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Thủy Nguyên- Hải Phòng

Giải pháp 1 : Tiếp tục đa dạng hóa các hình thức huy động tiền gửi

- Căn cứ thực hiện :

Dựa hạn chế thứ nhất và **BẢNG 2.5** trang 57, **Biểu đồ 2.3** trang 58 cùng với phân phân tích, tác giả nhận thấy: Nguồn tiền gửi KKH chiếm tỷ trọng thấp (khoảng 6%) và chủ yếu từ các TCKT, nguồn tiền gửi từ các TCTD còn thấp. Tiền gửi dân cư chiếm hơn 99% trong khi đó tiền gửi từ các TCTD chiếm tỉ trọng quá thấp khoảng 0.1%. Còn theo như **BẢNG 2.8** thì TGTK KKH chỉ chiếm nhỏ hơn 7%. Ngân hàng cần tập trung hơn trong việc thu hút nguồn tiền gửi của các đối tượng khác nhau nữa để nâng tính ổn định của nguồn vốn cao lên, từ đó thu hút được nguồn tiền gửi vào ngân hàng.

- Nội dung thực hiện:

Tùy vào đối tượng khách hàng mà chiến lược phát triển khách hàng của chi nhánh mà nghiên cứu các sản phẩm khác nhau.

NHNo Thủy Nguyên trong những năm gần đây có đối tượng chính là các TCKT. Hầu hết các khoản tiền gửi này đều là tiền gửi thanh toán nên chi phí nguồn rẻ nhưng mà tính ổn định của nguồn vốn không cao. Từ những đánh giá trên thì biện pháp đưa ra cần đẩy mạnh các khoản TG có kì hạn nhằm đáp ứng cho nhu cầu vay trung và dài hạn. Cụ thể là :

Đối với khách hàng cá nhân

NHNo Thủy Nguyên có các hình thức như tiết kiệm Không kỳ hạn bằng VND, Không kỳ hạn bằng ngoại tệ, Có kỳ hạn trả lãi sau toàn bộ , Có kỳ hạn trả lãi sau định kỳ, Có kỳ hạn trả lãi trước toàn bộ , Có kỳ hạn trả lãi trước định kỳ, Hưởng lãi bậc thang theo thời gian gửi, Gửi góp hàng tháng ,Gửi góp không theo định kỳ, VNĐ bảo đảm bằng USD, Tiết kiệm bằng vàng, Tiền gửi tiết kiệm có thưởng, VNĐ bảo đảm giá trị theo vàng. Để phù hợp và đáp ứng được nhiều hơn nhu cầu của khách hàng thì ngân hàng có thể đưa ra các sản phẩm tiết kiệm theo ngày, theo tuần, hoặc thời gian theo yêu cầu của khách hàng với lãi suất hợp lý. Ngoài ra, NHNo Thủy Nguyên có thể đưa ra các hình thức tích lũy tiết kiệm hưu trí, tiết kiệm mua tô tô, nhà cửa..... Các hình thức này thường là khoảng thời gian dài nên có thể đem lại nguồn vốn rất ổn định cho ngân hàng.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, các hộ kinh doanh

Đặc điểm của nguồn này là có ít tiền nhàn rỗi dài ngày trong khi công việc kinh doanh luôn đòi hỏi họ thường xuyên bận rộn. Do đó, đối tượng này thường quan tâm đến dịch vụ gửi tiền, rút tiền và lãi suất vì thế ngân hàng có thể đưa ra gói tiết kiệm auto banking, nhận tiền gửi tại nhà và chi trả kịp thời đáp ứng ngay yêu cầu của họ. Việc áp dụng hình thức này có thể làm tăng chi phí ở một mức độ nào đó nhưng ngân hàng sẽ thu hút được lượng vốn rẻ vì thường là gửi không kỳ hạn. Khi công việc này đi vào hoạt động thì số

lượng khách hàng tăng lên thì số dư tiền gửi không kỳ hạn tăng lên và làm cho chi phí bình quân giảm xuống.

NHNo Thủy Nguyên có thể kết hợp huy động và cho vay nhất là cho vay tiêu dùng. Khách hàng cam kết gửi tiền tiết kiệm tại ngân hàng cho đến khi số tiền gửi đó đạt được một tỷ lệ nhất định nào đó cho việc mua hàng hóa và phần còn lại ngân hàng có thể cho vay nốt và được đảm bảo bằng chính hàng hóa mà khách hàng định mua. Việc triển khai hoạt động này vừa hỗ trợ hoạt động cho vay tiêu dùng và mục đích chính của ngân hàng là tăng cường huy động vốn đây là hoạt động mà hiện nay NHNo Thủy Nguyên chưa chú trọng và phát triển.

NHNo Thủy Nguyên có thể đưa ra các gói tiết kiệm đảm bảo giá trị theo vàng và ngoại tệ mạnh. Nền kinh tế đang có biến động mạnh người dân không tin tưởng đồng nội tệ mà có thói quen dùng vàng, ngoại tệ mạnh để đo lường giá trị hàng hóa. Do đó, ngân hàng có thể huy động vốn được đảm bảo giá trị theo vàng hay theo ngoại tệ mạnh. Việc huy động này sẽ được thực hiện theo nguyên tắc là lãi suất huy động thấp hơn lãi suất tiền gửi thông thường.

- Dự kiến kết quả đạt được:

Bằng cách đa dạng hóa các hình thức huy động vốn thì NHNo Thủy Nguyên có thể tăng lượng khách hàng mở tài khoản và giao dịch tại ngân hàng từ đó có thể tăng khả năng huy động vốn đồng thời có thể nắm bắt được thêm các nhu cầu về dịch vụ vốn đa dạng của khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc lựa chọn hình thức đầu tư thích hợp.

Giải pháp 2: Tăng cường hoạt động Marketing và chiến lược khách hàng hợp lý cho chi nhánh.

- Căn cứ thực hiện:

Khi một ngành kinh tế phát triển hiện đại thì công tác marketing càng trở nên quan trọng hơn. Bởi vì chỉ có tăng cường công tác Marketing thì hình ảnh thương hiệu của doanh nghiệp mới có thể đến được với khách hàng. Và từ đó tạo niềm tin, tạo uy tín đối với khách hàng đặc biệt khi mà số lượng các doanh

nghiệp ngày càng nhiều sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên quyết liệt thì hình ảnh uy tín của doanh nghiệp càng trở nên quan trọng. Do đó trong thời gian tới chi nhánh cần đặc biệt quan tâm tới hoạt động marketing mở thêm các phòng chức năng chuyên trách như bộ phận tiếp thị khách hàng.

- Nội dung thực hiện:

+ Trước khi đưa ra một sản phẩm huy động vốn nào đó, Chi nhánh phải có một chương trình tuyên truyền, bốc thăm trúng thưởng, quảng cáo ấn tượng... để thu hút khách hàng. Cụ thể là:

- Đối với khách hàng là nông nhân, công nhân, hộ sản xuất thì ngân hàng cần làm tốt công tác tuyên truyền vận động trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, gửi tờ rơi đến tận tay khách hàng để họ có thể tìm hiểu kỹ hơn đồng thời đơn giản hóa các thủ tục giao dịch giúp cho nhân dân dễ dàng thực hiện khi giao dịch với ngân hàng và rút ngắn thời gian giao dịch.
- Đối với khách hàng là doanh nghiệp, TCKT thì Chi nhánh cần cải tiến phong cách giao dịch để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

+ Chi nhánh cần có một bộ phận hỗ trợ nhằm giải đáp những thắc mắc của khách hàng về sản phẩm, truyền đạt cho họ những thông tin cần thiết của sản phẩm. Điều này sẽ làm cho khách hàng có ấn tượng tốt về sự chu đáo và chuyên nghiệp của Chi nhánh, góp phần tạo ra lượng khách hàng truyền thống của Chi nhánh trong tương lai.

+ Muốn có người gửi tiền vào ngân hàng thì trước tiên phải làm cho họ "đến với ngân hàng và phải giữ họ lại". Đó là cả một nghệ thuật kinh doanh, Chi nhánh có thể đề ra chiến lược khách hàng: thu nhập thông tin, nắm bắt nhu cầu, phân loại khách hàng, phân đoạn thị trường và có khuyến mãi đối với khách hàng có quan hệ thường xuyên để chăm sóc khách hàng phù hợp hơn.

+ Chi nhánh nên có lời cảm ơn tới khách hàng vào cuối mỗi đợt trả lãi và gốc. Vào dịp lễ Tết, kỷ niệm ngày thành lập chi nhánh nên gửi thiệp chúc mừng tới

những khách hàng truyền thống và những khách hàng tiềm năng thường xuyên giao dịch với số lượng tiền gửi lớn... Những việc làm tuy nhỏ nhặt này nhưng lại có tác dụng rất lớn trong việc giữ chân khách hàng và quảng bá hình ảnh Ngân hàng trong mắt công chúng.

+ Chi nhánh cũng có thể phát phiếu thăm dò dư luận tới khách hàng để lấy ý kiến của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng cũng như những mong muốn góp ý từ khách hàng về cải tiến dòng sản phẩm của ngân hàng. Đây là công việc có hiệu quả lớn cho Chi nhánh trước khi triển khai đợt huy động vốn tiền gửi mới, hay đưa ra thị trường những sản phẩm huy động mới.

- Dự kiến kết quả đạt được:

Thông qua việc đưa ra các chương trình, điều kiện ưu đãi, thái độ phục vụ thì không chỉ thu hút khách hàng gửi tiền mà còn quảng bá hình ảnh của Ngân hàng trong mắt công chúng.

Giải pháp 3: Chính sách lãi suất linh hoạt

- Căn cứ thực hiện:

Chính sách này đưa ra để giải quyết hạn chế thứ ba đã nêu trong mục hạn chế. Lãi suất là công cụ mang tính nhạy cảm, tác động đến quy mô hoạt động vốn cũng như hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng thì phải có một chính sách lãi suất hấp dẫn để thu hút được lượng vốn lớn. Theo như **BẢNG 2.8** của phần **2.2.3 Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của chi nhánh** trang 59, tác giả nhận thấy: So với các ngân hàng khác trên địa bàn, lãi suất huy động dài hạn còn thấp. Như Ngân hàng MB kì hạn 24 tháng là 7.2%, Sea Bank (6.89%) thì Agribank chỉ là 6.8%. Đối với kì hạn 12 tháng Agribank: 6% trong khi các ngân hàng khác là: 6.5% (Vietinbank); OceanBank (7.2%). Ngân hàng cần điều chỉnh mức lãi suất trung và dài hạn để đảm bảo tính ổn định cũng như đáp ứng nhu cầu cho vay trung dài hạn.

- Nội dung thực hiện:

Do tầm quan trọng của lãi suất mà việc xây dựng lãi suất được đặt lên

hàng đầu. Ngân hàng phải đưa ra mức lãi suất đủ lớn để có thể thu hút khách hàng gửi tiền vào ngân hàng mặt khác phải cố gắng hết sức không trả lãi quá cao để đảm bảo lợi nhuận cho Ngân hàng.

Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn một cách hợp lý. Cần áp dụng lãi suất huy động bằng tỷ lệ lạm phát bình quân hoặc lãi suất gốc cộng tỷ lệ thu nhập dự tính của người gửi tiền.

Hiện nay chi nhánh đang thiếu nguồn vốn trung và dài hạn do đó lãi suất cần thay đổi theo hướng tăng tỷ trọng của nguồn vốn trung và dài hạn nghĩa là lãi suất tiền gửi trung và dài hạn phải tăng đáng kể so với lãi suất ngắn hạn (0.3 - 0.4%) để khuyến khích khách hàng gửi tiền lâu dài.

- Dự kiến kết quả đạt được :

Do phải cạnh tranh gắt với các ngân hàng khác trên địa bàn nên việc áp dụng lãi suất, phí dịch vụ linh hoạt và có tính cạnh tranh có thể làm tăng chi phí của nguồn vốn nhưng kết quả thu được là quy mô nguồn vốn tăng trưởng, cơ cấu hợp lý, sự ổn định cao hơn từ đó hạn chế được rủi ro trong thanh toán và rủi ro lãi suất...

Giải pháp 4: Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên Ngân hàng.

- Căn cứ thực hiện :

Theo như mục ***Trình độ nhân viên*** như đã nêu ở 2.1.2.1 *Mô hình tổ chức* trang 33 nhận thấy không có sự đồng đều giữa các nhân viên trong Ngân hàng về độ tuổi, về trình độ.

Trong điều kiện khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển, hoạt động ngân hàng phải thường xuyên đào tạo bồi dưỡng trình độ nghiệp vụ, trang bị kiến thức nội và ngoại ngành cho cán bộ để họ có thể thích ứng và nắm bắt những yêu cầu của ngân hàng hoạt động trong cơ chế thị trường. Vì vậy, chính sách này đưa ra nhằm giải quyết hạn chế thứ tư đã nêu trong phần hạn chế.

- Nội dung thực hiện:

Để phát triển và sử dụng hiệu quả nguồn lực con người thì chi nhánh cần

đào tạo lại cán bộ, thường xuyên mở những lớp tập huấn nâng cao kiến thức, trình độ ngoại ngữ...giúp cho cán bộ nhân viên ngân hàng có thể bắt kịp những thay đổi trong tất cả các mặt của xã hội..

Huy động vốn không phải là hoạt động có thể tiến hành riêng lẻ. Nó cần sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận có liên quan, cần phân công trách nhiệm, tránh sự chông chéo mất cân đối trong công việc.

Bên cạnh đó thì sự truyền đạt kinh nghiệm, học tập kế hoạch tác nghiệp giữa các nhân viên trong ngân hàng cũng rất quan trọng. Điều đó sẽ tạo điều kiện giữ chân những cán bộ thực sự có năng lực cho ngành ngân hàng nói chung và cho Chi nhánh nói riêng.

- Dự kiến kết quả đạt được:

Nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên của Ngân hàng không phải là một việc làm khó và hoàn toàn có thể làm được. Việc đào tạo cán bộ sẽ nâng cao hiệu quả của việc thực thi chế độ trong hoạt động huy động vốn để có được đội ngũ cán bộ năng động, hiểu biết sâu sắc trong lĩnh vực hoạt động của mình sẽ tạo điều kiện nâng cao hiệu quả thúc đẩy hoạt động huy động vốn ngày càng phát triển. Từ đó, có cơ sở để nâng lương cho cán bộ và tạo điều kiện có cơ hội cho cán bộ công nhân viên thăng tiến. Điều đó sẽ tạo điều kiện giữ chân những cán bộ thực sự có năng lực cho ngành ngân hàng nói chung và cho Chi nhánh nói riêng.

3.4. Một số kiến nghị để thực hiện giải pháp

- Với những thành tựu kinh tế đạt được trong những năm đổi mới cùng với đó là sự phát triển của Chi nhánh và lòng tin của khách hàng đối với Ngân hàng được củng cố một bước, cơ hội huy động vốn của Chi nhánh càng có cơ hội tăng trưởng. Tuy nhiên để hoạt động này ngày càng có hiệu quả, tác giả xin có một số đề xuất sau:

3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

- Nhà nước cần hoàn thiện môi trường pháp lý, tạo lập môi trường tâm lý xã hội ổn định, phát triển thị trường chứng khoán... Hoàn chỉnh hệ thống

pháp luật đồng bộ đảm bảo các quyền lợi chính đáng của Ngân hàng, môi trường pháp lý ổn định để tạo điều kiện Ngân hàng cho vay, vừa đáp ứng được nhu cầu về cung cấp vốn cho đầu tư phát triển vừa đảm bảo được an toàn vốn của Ngân hàng. Tạo lập môi trường pháp lý ổn định sẽ thu hút được khách hàng tin tưởng quay trở lại với Ngân hàng. Chính phủ cần tạo lòng tin đối với người dân để họ tin tưởng vào các biện pháp của Chính phủ sẽ đưa nền kinh tế của chúng ta đi lên, đẩy lùi lạm phát, đẩy lùi tình trạng mất giá đồng tiền.

3.4.2. Kiến nghị đối với chính quyền địa phương

- Có biện pháp đẩy nhanh tiến độ thi công của các công trình xây dựng đường giao thông tạo điều kiện phát triển kinh tế - xã hội của huyện.
- Tạo điều kiện pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp mới thành lập, có chính sách hỗ trợ phát triển du lịch ở huyện.
- Ủy ban nhân dân huyện Tam Nông và các cấp ban ngành cần có nhiều chính sách quy hoạch vùng kinh tế trọng điểm, tạo hành lang pháp lý thông thoáng nhằm thu hút nhiều nhà đầu tư. Đây là cơ sở để phát triển kinh tế địa phương, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của hoạt động ngân hàng.
- Các cấp chính quyền cần có nhiều chính sách hỗ trợ, phối hợp chặt chẽ với người dân khai thác tối đa tiềm năng du lịch của huyện và khuyến khích đẩy mạnh việc phát triển kinh doanh các ngành thương mại, dịch vụ.

3.4.3. Kiến nghị đối với NHNN&PTNT chi nhánh Thủy Nguyên

NHNo&PTNN Chi nhánh Thủy Nguyên là cơ quan quản lý trực tiếp Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn của Hải Phòng. Để giúp Chi nhánh thuận lợi hơn trong kế hoạch kinh doanh của mình, em xin có các kiến nghị sau:

- + Đề nghị NHNo&PTNN Chi nhánh Thủy Nguyên cần đầu tư thích đáng cho việc nghiên cứu những vấn đề chiến lược kinh doanh lâu dài của toàn hệ thống. Sớm đưa ra các dự báo khoa học hỗ trợ và tạo mọi điều kiện cho Chi nhánh chủ động hơn trong kinh doanh. Trong trường hợp

phải xử lý những yêu cầu cấp bách cần có cơ chế thỏa đáng đảm bảo công bằng giữa các chi nhánh (vấn đề lãi suất điều vốn).

- + NHNo&PTNN Chi nhánh Thủy Nguyên cần nghiên cứu tận dụng vị thế của Hội sở chính tìm kiếm những dự án lớn, dành quyền ngân hàng đầu mối trong cho vay hợp vốn để tạo điều kiện cho chi nhánh phát triển khách hàng.
- + Sớm có văn bản hướng dẫn, xử lý cho vay đối với các doanh nghiệp đang được cổ phần hoá.
- + Có chế độ thưởng phạt hợp lý đối với bộ phận làm công tác huy động vốn trong các thời kỳ huy động kỳ phiếu, trái phiếu.

KẾT LUẬN

Mỗi nền kinh tế vận hành và phát triển đều dựa trên các yếu tố sản xuất bao gồm lao động, vốn, đất đai và công nghệ, công tác quản lí, trong đó vốn là yếu tố cực kì quan trọng cho sự phát triển kinh tế xã hội. Và một trong những biện pháp tăng cường nguồn vốn trong nước và thu hút nguồn vốn nhân rỗi trong dân cư là hoạt động huy động vốn của các Ngân hàng thương mại.

Sau một thời gian thực tập, tác giả nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của hoạt động huy động tiền gửi đối với ngân hàng và nền kinh tế. Qua phân tích, đánh giá thực trạng cho thấy thời gian qua hệ thống mạng lưới huy động vốn tại NHNN và PTNN chi nhánh Thủy Nguyên ngày càng được củng cố, ổn định và mở rộng, trang thiết bị công nghệ hiện đại, chi nhánh đã từng bước đa dạng hóa các hình thức huy động tiền gửi về thời hạn và mức lãi suất để tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng giao dịch với chi nhánh. Do đó đã thu hút được nhiều nguồn nhân rỗi trong dân cư. Tuy nhiên bên cạnh đó do tình hình kinh tế khó khăn, lãi suất trần huy động giảm, chi nhánh còn một số hạn chế trong công tác huy động vốn dài hạn dẫn đến không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay.

Vì vậy trong thời gian tới để tiếp tục đáp ứng nhu cầu của các thành phần kinh tế, chi nhánh cũng cần có sự giúp đỡ của các cơ quan chức năng trong việc tạo lập môi trường kinh tế vĩ mô thuận lợi. Hơn nữa, chi nhánh cần cần có chính sách đặc biệt mở rộng thêm hoạt động huy động vốn và phát hành trái phiếu để thu hút nguồn vốn tiền gửi dài hạn nhằm thực hiện tốt nghiệp vụ cung ứng vốn.

Hoàn thành bài khóa luận này, tác giả mong muốn góp một phần nhỏ bé của mình vào việc nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi đối với sự phát triển của tại NHNN và PTNN chi nhánh Thủy Nguyên. Tuy nhiên là một sinh viên thực tập chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế nên bài khóa luận sẽ không tránh khỏi những thiếu sót và hạn chế nhất định. Do đó, rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô và cán bộ nhân viên trong chi nhánh ngân hàng để bài khóa luận được hoàn chỉnh hơn và phát huy được hiệu quả thiết thực.

Xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp – Học viện Tài chính
2. Giáo trình Ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Đăng Dòn
3. Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại – Học viện Tài chính
4. Cẩm nang huy động vốn Agribank
5. Luật các Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010
6. Tạp chí thông tin Agribank Việt Nam
7. Các website:

[http://vanban.chinhphu.v](http://vanban.chinhphu.vn)

[n www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn)

<http://haiphong.gov.vn>