

**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 : Trần Thị Thu Phương**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

-----

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN  
TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG  
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Trần Thị Thu Phương**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Trần Thị Thu Phương

Mã SV: 1212404015

Lớp: QT1601T

Ngành: Tài Chính Ngân Hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng

TMCP Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng

## NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
  - Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn và các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại.
  - Nghiên cứu thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương–Chi nhánh Hải Phòng. Trên cơ sở đó đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động huy động vốn của chi nhánh và tìm ra được một số nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh.
  - Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương –Chi nhánh Hải Phòng.
  
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Số liệu thu thập tại ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng
  - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2013, 2014, 2015
  - Bảng cân đối kế toán 2013, 2014, 2015
  - Thuyết minh báo cáo tài chính 2013, 2014, 2015
  
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
  - Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương – Chi nhánh Hải Phòng.

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 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.NGƯT Trần Hữu Nghị**

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

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

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....</b>	<b>2</b>
1.1. Khái quát về NHTM trong nền kinh tế thị trường .....	2
1.1.1. Khái niệm về NHTM.....	2
1.1.2. Vai trò của NHTM đối với sự phát triển của nền kinh tế.....	2
1.1.3. Các hoạt động cơ bản của NHTM .....	4
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn .....	4
1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn.....	5
1.1.3.3. Hoạt động trung gian khác.....	6
1.2. Hoạt động huy động vốn của NHTM.....	6
1.2.1. Khái niệm về vốn của NHTM.....	6
1.2.2. Nội dung, tính chất vốn kinh doanh của NHTM .....	7
1.2.2.1. Vốn chủ sở hữu.....	7
1.2.2.2. Vốn huy động .....	7
1.2.2.3. Vốn đi vay.....	8
1.2.2.4. Vốn khác.....	9
1.2.3. Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM .....	10
1.2.3.1. Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức các hoạt động kinh doanh.....	10
1.2.3.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng .....	10
1.2.3.3. Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của NHTM.....	10
1.2.3.4. Vốn quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của NHTM ..	10
1.2.4. Các hình thức huy động vốn của NHTM.....	10
1.2.4.1. Nhân tiền gửi của khách hàng.....	10
1.2.4.2. Phát hành giấy tờ có giá.....	12
1.2.4.4. Huy động vốn từ các nguồn khác .....	13
1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn.....	13
1.2.5.1. Khái niệm hiệu quả huy động vốn .....	13
1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	18
1.2.5.3. Các nhân tố khách quan.....	18
1.2.5.4. Các nhân tố chủ quan .....	19
1.2.6. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn.....	21

<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>22</b>
2.1. Giới thiệu chung về chi nhánh NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng.....	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển NHTMCP Sài Gòn Công Thương .....	22
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển NHTMCP Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng .....	23
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng, nhiệm vụ các bộ phận .....	23
2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động .....	23
2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận .....	24
2.1.3. Các sản phẩm dịch vụ hiện có tại Saigonbank Hải Phòng .....	26
2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng .....	26
2.2. Thực trạng huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng .....	28
2.2.1. Chiến lược huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng .....	28
2.3. Hiệu quả huy động vốn của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015 .....	36
2.3.1. Chi phí huy động vốn .....	36
2.3.2. Gắn liền nguồn vốn huy động vào sử dụng vốn .....	37
2.3.2. Khả năng huy động vốn của NH so với vốn tự có .....	37
2.3.3. Tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn.....	38
2.4. Đánh giá về tình hình huy động vốn tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng .....	38
2.4.1. Kết quả đạt được .....	38
2.4.2. Những tồn tại .....	39
2.4.3. Nguyên nhân của những tồn tại.....	40
<b>CHƯƠNG III: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>42</b>
3.1. Định hướng kinh doanh của NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng.....	42
3.1.1. Công tác huy động vốn .....	43



3.1.2. Công tác sử dụng vốn.....	43
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng .....	43
3.2.1. Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay. ....	44
3.2.2. Tiết kiệm các khoản chi phí của NH.....	47
3.2.3. Một số biện pháp khác .....	48
3.3. Kiến nghị.....	52
3.3.1. Kiến nghị đối với NHNN Việt Nam .....	53
3.3.2. Kiến nghị đối với NH Sài Gòn Công thương Việt Nam.....	55
3.3.3. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	55
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>56</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>57</b>

## DANH MỤC KÝ HIỆU, CÁC TỪ VIẾT TẮT

<b>STT</b>	<b>Ký hiệu</b>	<b>Diễn giải</b>
1	Saigonbank	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương
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	TCKT	Tổ chức kinh tế
8	TG	Tiền gửi
9	TCTD	Tổ chức tín dụng
10	TGTK	Tiền gửi tiết kiệm
11	VTG	Vốn tiền gửi
12	VHĐ	Vốn huy động

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu đồ 2.1: Tình hình HĐKD của NHTMCP Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2013-2015	
Biểu đồ 2.2: Cơ cấu nguồn vốn theo loại tiền của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015 .....	46
Biểu đồ 2.3: Cơ cấu vốn theo TPKT của chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015.....	47
Biểu đồ 2.4: Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng.....	35
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015.....	26
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015 .....	30
Bảng 2.4: Bảng lãi suất của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng: .....	33
Bảng 2.3: Chi phí huy động vốn của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng .....	36
2013-2015.....	36
Bảng 2.4: Tình hình sử dụng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Saigonbak Hải Phòng 2013-2015 .....	37
Bảng 2.5: Khả năng huy động vốn của NH so với vốn tự có của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015 .....	37
Bảng 2.6: Tỷ lệ số vốn huy động được so với tổng nguồn vốn của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015 .....	38

## LỜI MỞ ĐẦU

Ở Việt Nam hiện nay, vấn đề vốn đang là đòi hỏi cấp bách trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa của nước ta. Nó đóng vai trò quyết định đến sự tăng trưởng và phát triển kinh tế đất nước. Để đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế, nước ta cần phải có các biện pháp, chính sách nhằm huy động tối đa nguồn vốn nhàn dỗi trong nền kinh tế. Ở nước ta thị trường chứng khoán chưa phát triển mạnh và ổn định do vậy lượng vốn huy động được bằng con đường tài chính trực tiếp thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác còn rất nhỏ so với nhu cầu vốn của nền kinh tế. Do vậy, quá trình nhận và truyền vốn tiền gửi trên thị trường chủ yếu được thực hiện thông qua các ngân hàng thương mại và thị trường tín dụng. Có thể nói ở Việt Nam hơn 80% lượng vốn trong nền kinh tế là do hệ thống ngân hàng cung cấp. Do đó vai trò của Ngân hàng trong hoạt động huy động vốn cho nền kinh tế là cực kỳ quan trọng.

Như vậy công tác huy động vốn của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế nói chung và trong hoạt động của ngân hàng nói riêng. Trong thời gian học tập tại trường và thời gian thực tập tại Ngân hàng Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng em đã cố gắng nghiên cứu và tìm hiểu kỹ về công tác huy động vốn và chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp: “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng”.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, khóa luận tốt nghiệp của em gồm 3 chương:

**Chương I: Tổng quan về hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng thương mại.**

**Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn và hiệu quả huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng.**

**Chương III: Định hướng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng.**

## CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Khái quát về NHTM trong nền kinh tế thị trường

NHTM ra đời và phát triển gắn liền với các hoạt động sản xuất kinh doanh của nhân dân và nền kinh tế. Trong các nước phát triển hầu như mọi công dân đều có quan hệ giao dịch với một NHTM nhất định nào đó. NHTM được coi như là một định chế tài chính quen thuộc trong đời sống kinh tế. Khi nền kinh tế càng phát triển thì hoạt động dịch vụ của NH càng đi sâu vào tận cùng những ngõ ngách của nền kinh tế và đời sống con người. Mọi công dân đều chịu tác động từ các hoạt động của NH, dù họ chỉ là khách hàng gửi tiền, một người đi vay hay đơn giản là người đang làm việc cho một doanh nghiệp có vay vốn và sử dụng các dịch vụ NH.

NHTM là một sản phẩm độc đáo của nền sản xuất hàng hóa trong kinh tế thị trường, một tổ chức có tầm quan trọng đặc biệt trong nền kinh tế. Bản chất, chức năng, các hoạt động nghiệp vụ của các NH hầu như là giống nhau song quan niệm về NH lại không đồng nhất giữa các NH.

#### 1.1.1. Khái niệm về NHTM

*Theo Điều 20 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 (Luật số 47/2010/QH12):*

NHTM là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện tất cả các hoạt động NH như nhận tiền gửi, cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán qua tài khoản và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

#### 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... Mà 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 hoạt động cơ bản của NHTM**

Các hoạt động chủ yếu của NHTM bao gồm

#### **1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn**

Hoạt động này phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của NHTM, cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

##### **Nghiệp vụ tiền gửi:**

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động Ngân hàng nhận các khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp để thanh toán hoặc với mục đích bảo quản tài sản mà từ đó NHTM có thể huy động được. Ngoài ra NHTM cũng có thể huy động các khoản tiền nhàn rỗi của các nhân hay các hộ gia đình được gửi vào Ngân hàng với mục đích bảo quản hoặc hưởng lãi trên số tiền gửi.

##### **Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá:**

Các NHTM phần lớn sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có thời hạn tương đối dài và ổn định, nhằm đảm bảo khả năng đầu tư, khả năng cung cấp đủ các khoản tín dụng mang tính chất trung và dài hạn vào nền kinh tế. Hơn nữa, nghiệp vụ này còn giúp cho NHTM giảm thiểu rủi ro và tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh.

##### **Nghiệp vụ đi vay:**

Nghiệp vụ đi vay được các NHTM sử dụng thường xuyên nhằm mục đích tạo vốn kinh doanh cho mình bằng việc vay các TCTD trên thị trường tiền tệ và vay NHNN dưới hình thức tái chiết khấu hay vay có đảm bảo... Trong đó các khoản vay từ NHNN chủ yếu nhằm tạo ra sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân NHTM khi mà nó không tự cân đối được nguồn vốn trên cơ sở khai thác tại chỗ.

##### **Nghiệp vụ huy động vốn khác:**

Ngoài ba nghiệp vụ huy động vốn cơ bản kể trên, NHTM còn có thể tạo vốn kinh doanh cho mình thông qua việc nhận làm đại lý hay ủy thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Đây là khoản vốn huy động không thường xuyên của NHTM, thường để nhận được khoản vốn này đòi hỏi các NH

phải lập ra các dự án cho từng đối tượng hoặc nhóm đối tượng phù hợp với đối tượng các khoản vay.

### **Vốn chủ sở hữu của NHTM:**

Đây là vốn thuộc quyền sở hữu của NHTM. Lượng vốn này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng, song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi bắt đầu thành lập Ngân hàng. Do tính chất thường xuyên ổn định, Ngân hàng có thể sử dụng nó vào các mục đích khác nhau như trang bị cơ sở vật chất, nhà xưởng, mua sắm tài sản cố định phục vụ cho bản thân Ngân hàng, cho vay, đặc biệt là tham gia đầu tư góp vốn liên doanh. Trong thực tế khoản vốn này không ngừng được tăng lên từ kết quả hoạt động kinh doanh của bản thân NH mang lại.

#### **1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn**

Đây là hoạt động phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM vào các mục đích khác nhau nhằm đảm bảo an toàn kinh doanh cũng như tìm kiếm lợi nhuận. Cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

#### **Nghiệp vụ ngân quỹ**

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản vốn của NHTM được dùng vào với mục đích nhằm đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán hiện thời cũng như khả năng thanh toán nhanh của NHTM và thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do NHNN đề ra.

#### **Nghiệp vụ cho vay:**

Cho vay là hoạt động quan trọng nhất của NHTM. NHTM đi vay để cho vay, do đó có cho vay được hay không là vấn đề mà mọi NHTM đều phải tìm cách giải quyết. Thông thường lợi nhuận từ hoạt động cho vay này chiếm tới 65-70% trong tổng lợi nhuận của NH. Nghiệp vụ cho vay có thể được phân loại bằng nhiều cách: theo thời gian có cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và dài hạn; theo hình thức đảm bảo có cho vay có bảo đảm, cho vay không có bảo đảm; theo mục đích có cho vay bất động sản, cho vay thương mại, cho vay cá nhân, cho vay nông nghiệp...

#### **Nghiệp vụ đầu tư tài chính**

Bên cạnh nghiệp vụ tín dụng, các NHTM còn dùng vốn huy động được từ dân cư, từ các TCKT-XH để đầu tư vào nền kinh tế dưới các hình thức như: hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường... và trực tiếp thu lợi nhuận trên các khoản đầu tư đó.



**Nghiệp vụ khác:**

NHTM thực hiện các hoạt động kinh doanh như: kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, đá quý; thực hiện các dịch vụ tư vấn, dịch vụ ngân quỹ; nghiệp vụ ủy thác và đại lý; kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm...

**1.1.3.3. Hoạt động trung gian khác**

Ngoài hai hoạt động cơ bản trên NH còn thực hiện một số hoạt động khác như:

**Dịch vụ trong thanh toán**

Có thể nói NH là thủ quỹ của nền kinh tế. Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế sẽ không phải mất thời gian sau khi mua hoặc bán hàng hóa và dịch vụ bởi việc thanh toán sẽ được NH thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác.

**Dịch vụ tư vấn, môi giới:**

NH đứng ra làm trung gian mua bán chứng khoán, tư vấn cho người đầu tư mua bán chứng khoán, bất động sản...

**Các dịch vụ khác:**

NH đứng ra quản lý hộ tài sản; giữ hộ vàng, tiền; cho thuê két sắt, bảo mật...

**1.2. Hoạt động huy động vốn của NHTM****1.2.1. Khái niệm về vốn của NHTM**

NHTM là một tổ chức trung gian tài chính với các chức năng cơ bản là: trung gian tín dụng, trung gian thanh toán và các chức năng tạo tiền. Để thực hiện được các chức năng này và đi vào hoạt động một cách có hiệu quả và có lợi nhuận thì đòi hỏi NHTM phải có một lượng vốn hoạt động nhất định.

Các nhà kinh tế đã đưa ra khái niệm về vốn của NHTM như sau:

**“ Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do bản thân NHTM tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác”.**

Khái niệm trên đây đã nói đầy đủ những thành phần tạo nên vốn của NHTM. Về thực chất vốn của NHTM là bao gồm các nguồn tiền tệ của chính bản thân NH và của những người tạm thời có vốn nhàn rỗi. Họ chuyển tiền vào NH với các mục đích khác nhau: hoặc lấy lãi, hoặc nhờ thu, nhờ chi hay dùng cá sản phẩm dịch vụ khác của NH. Đây chính là họ chuyển quyền sử dụng vốn cho NH và số tiền mà NH phải trả hay làm các dịch vụ chính là cái giá của quyền sử dụng các giá trị tiền tệ đó. Nhờ việc có được nguồn vốn, các NH có thể tiến hành kinh doanh: cho vay, bảo lãnh, cho thuê... nói chung, vốn của NH chi phối toàn bộ và quyết định đối với việc thực hiện các chức năng của NHTM.

## **1.2.2. Nội dung, tính chất vốn kinh doanh của NHTM**

Vốn của NHTM bao gồm: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Mỗi loại vốn đều có tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn hoạt động của NH và đều có những tác động nhất định đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

### **1.2.2.1. Vốn chủ sở hữu**

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

#### **Nguồn vốn hình thành ban đầu**

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

#### **Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động:**

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

#### **Các quỹ:**

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

### **1.2.2.2. Vốn huy động**

Vốn huy động là bộ phận lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM. Với việc huy động vốn, NH có được quyền sử dụng vốn và có trách nhiệm phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng thời hạn cho người gửi. NH có thể huy động vốn từ dân cư, các TCKT –XH... với nhiều hình thức khác nhau.

**Vốn huy động ngắn hạn:**

Vốn huy động ngắn hạn là bao gồm các khoản tiền gửi không kì hạn và các khoản tiền gửi có kì hạn dưới 1 năm. NHTM dùng các khoản vốn huy động ngắn hạn chủ yếu cho vay ngắn hạn. Nếu có sử dụng vốn ngắn hạn vào đầu tư trung, dài hạn cũng chỉ sử dụng tỉ lệ nhỏ trong tổng số vốn ngắn hạn bởi việc dùng vốn ngắn hạn đầu tư trung, dài hạn rất nguy hiểm khi có dòng tiền rút ra. Nếu NH không có đủ khả năng chi trả sẽ dễ bị vỡ nợ. Để cố gắng lo đủ khả năng chi trả, NHTM cũng sẽ gặp rủi ro lớn do gặp phải bán các chứng khoán nợ... chắc chắn sẽ gây ra thiệt hại về tài chính và uy tín của NH.

**Vốn huy động trung, dài hạn:**

Vốn huy động trung, dài hạn là những khoản tiền gửi có kì hạn từ một năm trở lên. NH thường phải trả tiền lãi cho người gửi trung và dài hạn cao hơn so với tiền gửi vốn ngắn hạn nhưng với tính chất tương đối ổn định hơn, thời hạn đáo hạn dài hạn hơn và xác định, giúp NH có điều kiện lên kế hoạch sử dụng, đầu tư cho các dự án sản xuất kinh doanh dài hạn, điều tiết hoạt động chi trả hàng ngày của NH.

**Chứng chỉ tiền gửi:**

Chứng chỉ tiền gửi do NH phát hành ghi thời gian đáo hạn và số lượng tiền gửi, lãi suất tùy lựa chọn của khách hàng. Chứng chỉ tiền gửi nếu không ghi tên người sở hữu gửi gọi là chứng chỉ tiền gửi vô danh là loại thuộc sở hữu của người nắm giữ, có thể chuyển nhượng được và bán trên thị trường thứ cấp trước ngày đáo hạn.

**Phát hành kì phiếu**

Phát hành kì phiếu đây là cam kết nghĩa vụ trả nợ cả gốc lẫn lãi của NH đối với chủ sở hữu, với mục đích huy động vốn ngắn hạn.

**1.2.2.3. Vốn đi vay**

Bên cạnh việc huy động tiền gửi, nhiều lúc NH cũng phải đi vay để đảm bảo thanh toán, đảm bảo dự trữ bắt buộc.

**Vay NHNN:**

Bất kỳ NHTM nào khi được NHNN cho phép thành lập hoạt động đều được hưởng quyền vay tiền tại NHNN trong trường hợp cần bổ sung nhu cầu vốn khả dụng. NHNN cấp tín dụng cho các NHTM chủ yếu dưới 2 hình thức:

- Tái cấp vốn mà chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu chứng từ có giá.
- Cho vay thế chấp hay ứng trước.

Hình thức tái cấp vốn của NHNN Việt Nam thực hiện theo 3 cách: cho vay lại theo hồ sơ tín dụng; chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác; cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác.

#### **Vay các TCTD khác:**

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

#### **Vay trên thị trường tiền tệ:**

Các NH có thể phát hành giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn để huy động vốn trung và dài hạn nhằm đáp ứng các nhu cầu cho vay trung và dài hạn và các nhu cầu khác. Những NH lớn có uy tín hoặc trả lãi cao sẽ có khả năng vay được nhiều hơn các NH nhỏ. Khả năng vay mượn này phụ thuộc nhiều vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, các hình thức phát hành, chuyển đổi, thời hạn của các công cụ nợ...

#### **Vốn ủy thác đầu tư:**

NH Tạo vốn thông qua việc làm ủy thác cho các cá nhân, doanh nghiệp như: phân chia lợi nhuận lương hay làm đại lý cho tổ chức quốc tế, làm đại lý phát hành...

#### **1.2.2.4. Vốn khác**

##### **Vốn luân chuyển trên tài khoản thanh toán:**

Đây là các khoản thanh toán không dùng tiền mặt như: L/C, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi... hay NH là đầu mối trong đồng tài trợ cũng giúp NH làm tăng cường vốn của mình.

##### **Vốn chu chuyển từ NHTM tạm ứng khác:**

Ngoài các hình thức huy động và vay vốn như trên NHTM còn có thể tạo lập vốn kinh doanh cho mình thông qua việc thực hiện một số nghiệp vụ như: làm trung gian thanh toán, làm nghiệp vụ đại lý... NHTM có thể sử dụng tạm thời nguồn vốn đó để phục vụ hoạt động tín dụng cho vay. Ngoài ra, NH còn có các loại vốn từ thu hồi nợ đã mất, thanh lý tài sản, liên doanh hợp danh.

##### **Vốn khác:**

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

### **1.2.3. Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM**

#### **1.2.3.1. Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức các hoạt động kinh doanh**

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

#### **1.2.3.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng**

Có được nhiều vốn NH sẽ có điều kiện để đưa ra các hình thức tín dụng. Các NH lớn, nhiều vốn thường có rất nhiều các dịch vụ NH. Phạm vi hoạt động kinh doanh của họ sẽ rộng hơn nhiều so với các NH nhỏ. Chính vì vậy càng khẳng định rõ tầm quan trọng của vốn trong hoạt động kinh doanh của NH.

#### **1.2.3.3. Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của NHTM**

Trong thời đại kinh tế cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, vốn là điều kiện để các NH tham gia cạnh tranh. Nó giúp cho NH mở rộng quy mô hoạt động, tăng cường quan hệ với các đối tác. Đồng thời nó giúp lôi kéo khách hàng mới, giữ chân các khách hàng truyền thống. Nhiều vốn khiến cho NH có khả năng tài chính dồi dào để cạnh tranh với các NH khác.

#### **1.2.3.4. Vốn quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của NHTM**

Các NH lớn trên thế giới là các NH có uy tín, luôn được ca ngợi và nể trọng. Điều kiện đầu tiên để xây dựng được uy tín của NH chính là vốn của NH. Có nhiều vốn, khả năng thanh toán của NH luôn được đảm bảo, các khách hàng luôn cảm thấy yên tâm khi giao thiệp với NH. Trong nền kinh tế bất ổn hiện nay, khả năng thanh toán luôn được các NH ưu tiên hàng đầu và để được như vậy thì các NH luôn tìm cách huy động được nhiều vốn hơn.

### **1.2.4. Các hình thức huy động vốn của NHTM**

#### **1.2.4.1. Nhân tiền gửi của khách hàng**

##### **Huy động tiền gửi không kỳ hạn:**

Đây là phần tiền huy động tương đối quan trọng ở những nước phát triển có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt cao. Mục đích của các khoản tiền gửi này không phải để lấy lãi mà chủ yếu dùng để thanh toán. Khách hàng gửi tiền phần lớn là các TCKT, các doanh nghiệp, các cá nhân làm ăn buôn bán phải thanh

toán tiền hàng hóa, dịch vụ liên tục. Người gửi tiền có thể rút tiền ra bất kì lúc nào hoặc để trả cho người thứ ba. Hình thức rút có thể là tiền mặt hay lấy qua hình thức thanh toán séc. Đặc biệt người gửi tiền có thể không cần trực tiếp đến Ngân hàng lấy mà có thể rút qua các máy rút tiền tự động (máy ATM). NH thường bảo quản loại tiền gửi này trên hai tài khoản: tài khoản thanh toán và tài khoản vãng lai:

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

- Tài khoản vãng lai là tài khoản có thể dư Có hoặc dư Nợ, thường được sử dụng cho các TCKT. Số dư Có thể hiện tiền gửi của khách hàng còn số dư Nợ thể hiện khoản tín dụng Ngân hàng cấp cho khách hàng vay.

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

#### **Tiền gửi có kỳ hạn:**

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

#### **Huy động tiền gửi tiết kiệm:**

Đây là hình thức phổ biến nhất, lâu đời nhất của các NHTM. Bao gồm các loại sau:

- **Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:**

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

**- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:**

Đây là loại tiết kiệm phổ biến nhất, quen thuộc nhất ở nước ta. Người gửi tiền vào NH và rút ra sau những thời hạn xác định: 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng... người gửi không được rút trước, nếu rút trước hạn sẽ bị phạt. Đây là những khoản tiền có tính ổn định rất cao nên NH phải trả khách hàng với lãi suất gần như là cao nhất. Tuy nhiên ở nước ta hiện nay, để tăng cạnh tranh, thu hút được vốn các NH rất linh hoạt trong việc cho khách hàng rút ra trước thời hạn. Có NH tính lãi cho khách hàng với lãi suất không kỳ hạn, có NH vẫn tính với lãi suất đó với số ngày gửi thực tế...

**- Tiền gửi tiết kiệm có thời hạn dài:**

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

**1.2.4.2. Phát hành giấy tờ có giá**

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

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

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

**1.2.4.3. Huy động vốn qua đi vay**

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

### Vay từ các TCTD

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

### Vay từ NHTW:

Khi NHTM xảy ra thiếu hụt hay mất khả năng thanh toán thì người cuối cùng mà các NH có thể cầu cứu đó là NHNN. NHNN cho vay dưới hình thức chiết khấu GTCG. Tuy nhiên, việc vay này cũng có một số khó khăn do NHNN chỉ cho NHTM một hạn mức chiết khấu và việc cho vay này lại phải trong định hướng của chính sách tài chính quốc gia. Dầu sao đây cũng là một hình thức bổ sung vốn cho NHTM cực kỳ quan trọng trong những thời điểm nhất định.

#### **1.2.4.4. Huy động vốn từ các nguồn khác**

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

#### **1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn**

##### **1.2.5.1. Khái niệm hiệu quả huy động vốn**

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.*



**1.2.5.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn****a. Các chỉ tiêu định lượng****Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tiền gửi:**

Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tiền gửi năm N

$$\frac{\text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N - \text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N-1}{\text{Quy mô nguồn vốn TG năm } N-1} \times 100\%$$

**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.

**Cơ cấu nguồn vốn TG:**

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

**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...

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

$$\text{Tỷ suất chi phí huy động VTG bình quân} = \frac{\text{Chi phí huy động VTG}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này đánh giá chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn 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.

**Chi phí trả lãi TG 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 chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đạt được những hiệu quả nhất định.

**Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh:**

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

**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.

**Doanh số huy động vốn/ Doanh số cho vay:**

$$\text{Doanh số huy động vốn/ Doanh số cho vay} = \frac{\text{Doanh số huy động vốn}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

**Ý nghĩa:** tỷ lệ doanh số huy động vốn/ Doanh số cho vay thể hiện khả năng và hiệu quả sử dụng vốn của NH, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1, cho thấy NH chưa sử dụng vốn hợp lý, số vốn huy động về còn dư thừa chưa sử dụng hết.

**Vốn huy động/Vốn tự có:** chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của NH so với VTC. Chỉ tiêu này càng lớn thì hoạt động tài chính của NH càng an toàn, nếu chỉ tiêu này ở ngưỡng khoảng 15-20 lần chứng tỏ NH đang hoạt động trong vùng an toàn với hệ số đòn bẩy hợp lý.

$$\text{Vốn huy động/ Vốn tự có} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Vốn tự có}}$$

**Vốn huy động/ Tổng nguồn vốn:** Chỉ tiêu này đánh giá tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn, cho thấy trong tổng nguồn vốn hoạt động của NH có bao nhiêu vốn hình thành từ huy động. Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt, càng lớn càng chứng tỏ NH đang phải trang trải quá nhiều chi phí để huy động vốn.

$$\frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}} * 100\%$$

### b. Các chỉ tiêu định tính

#### Sự gia tăng về tính ổn định của vốn tiền gửi

- Về quy mô và cơ cấu hiện tại: Quy mô huy động vốn tiền gửi là khối lượng vốn tiền gửi mà ngân hàng huy động được trong một khoảng thời gian nhất định. Trong tổng nguồn vốn của NH thì quy mô vốn huy động so với các nguồn khác là một bộ phận chiếm tỷ trọng cao nhất và có vai trò quan trọng hơn cả. 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, 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.

### **1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả huy động vốn của NHTM**

#### **1.2.5.3. Các nhân tố khách quan**

##### **Môi trường chính trị pháp luật**

Mọi hoạt động kinh doanh trong đó có hoạt động ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Bởi vì hoạt động của ngân hàng ảnh hưởng tới nhiều chủ thể trong nền kinh tế như: nhà đầu tư, người gửi tiền, người vay tiền... Môi trường pháp lý đem đến cho ngân hàng những cơ hội song cũng đặt ra nhiều thách thức mới. Đó là luật các tổ chức tín dụng và hệ thống các quy định cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức... Trong sự ràng buộc về pháp luật các yếu tố của nghiệp vụ huy động huy động vốn tiền gửi thay đổi làm ảnh hưởng tới quy mô hiệu quả và chính sách huy động vốn tiền gửi của ngân hàng.

##### **Môi trường kinh tế**

Các nhân tố ảnh hưởng tới vấn đề tạo vốn tiền gửi gồm có: tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ thất nghiệp, yếu tố lạm phát, sự biến động của tỷ giá hối đoái... Trong điều kiện nền kinh tế phát triển hưng thịnh thu nhập dân cư cao và ổn định thì nguồn tiền vào ra các ngân hàng cũng ổn định, số vốn huy động được cũng dồi dào, cơ hội đầu tư cũng được mở rộng. Nếu nền kinh tế suy thoái thì khả năng khai thác vốn đưa vào nền kinh tế bị hạn chế, ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc điều chỉnh lại công tác huy động vốn.

##### **Môi trường văn hóa, xã hội**

Đây cũng là nhân tố được các nhà kinh doanh ngân hàng quan tâm vì nó có khả năng chi phối rất lớn đến hành vi tiêu dùng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng. Đó là: phong tục tập quán, trình độ dân trí, lối sống người dân... Chẳng hạn như thói quen của người dân trong việc sử dụng tiền mặt, với tâm lý lo ngại trước sự sụt giá của đồng tiền cũng như sự hiểu biết của người

dân về các ngân hàng và hoạt động của ngân hàng sẽ có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động huy động vốn tiền gửi của ngân hàng.

Nếu như dân cư có sự hiểu biết về ngân hàng cũng như các hoạt động cung cấp dịch vụ của ngân hàng và thấy được những tiện ích, lợi ích ngân hàng mang lại thì họ sẽ gửi nhiều tiền vào ngân hàng hơn và như vậy công tác huy động vốn cũng thuận lợi hơn.

Ở các nước phát triển dân chúng có thói quen gửi tiền vào ngân hàng và thực hiện thanh toán qua ngân hàng, ngân hàng là một cái gì đó không thể thiếu trong cuộc sống. tuy nhiên với đại bộ phận các nước đang phát triển như nước ta, dân chúng chưa có thói quen gửi tiền vào ngân hàng để sử dụng dịch vụ ngân hàng, họ có thói quen cất trữ tiền mặt, vàng bạc và ngoại tệ nên nó là nhân tố ảnh hưởng mạnh tới công tác huy động vốn của NHTM.

### **Tâm lý và thói quen tiêu dùng**

Hầu hết người dân vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán, tích trữ vàng và tiền mặt. Điều này sẽ ảnh hưởng lớn đến khả năng huy động vốn từ người dân.

#### **Thu nhập trong dân cư:**

Dân cư có thu nhập càng cao thì lượng tiền tạm thời nhàn rỗi càng nhiều, mức tiết kiệm càng lớn. Nhưng khi thu nhập bình quân đầu người đạt đến độ cao nhất định thì tỷ lệ tiết kiệm không tương quan với thu nhập nữa.

#### **1.2.5.4. Các nhân tố chủ quan**

### **Chiến lược kinh doanh của ngân hàng**

Chiến lược kinh doanh có liên quan đến hoạt động huy động vốn bao gồm: chính sách về giá cả, lãi suất tiền gửi, tỷ lệ hoa hồng và phí dịch vụ. Đây là các yếu tố quan trọng. Với việc lãi suất huy động tăng thì sẽ dẫn đến nguồn vốn vào ngân hàng tăng rất lớn. Nhưng đồng thời thì hiệu quả của việc huy động vốn có thể giảm do chi phí huy động tăng. Do đó số lượng nguồn vốn huy động sẽ được phụ thuộc chủ yếu vào chiến lược kinh doanh hay đúng hơn là phụ thuộc vào chính bản thân ngân hàng.

### **Sản phẩm và mạng lưới chi nhánh**

Sản phẩm, dịch vụ của NHTM ngày càng phong phú, đa dạng, ngày càng cải thiện chất lượng sẽ thu hút lượng lớn khách hàng đến giao dịch nhiều hơn. Khác với cạnh tranh lãi suất, cạnh tranh về chất lượng dịch vụ ngân hàng không có giới hạn, chính vì thế đây là lợi thế quan trọng trong cạnh tranh giữa các ngân hàng.

Ngoài việc quan tâm tới sản phẩm của ngân hàng, người gửi tiền còn quan tâm đến vấn đề thuận tiện trong việc gửi tiền. Nhất là các khoản tiết kiệm của dân cư thường là những khoản không lớn nên người dân rất ngại đi một quãng đường xa đến vài cây số để gửi tiền chẳng thà để cất giữ ở nhà còn hơn. Vì vậy để huy động được khoản tiền gửi của dân chúng thì nhất thiết ngân hàng phải mở rộng mạng lưới chi nhánh và thực hiện tốt công tác tổ chức mạng lưới phục vụ.

### **Uy tín của ngân hàng**

Đó là hình ảnh ngân hàng trong lòng của khách hàng, là niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Uy tín của mỗi ngân hàng được xây dựng, hình thành trong cả một quá trình lâu dài. Người gửi tiền khi gửi thường lựa chọn những ngân hàng lâu đời chứ không phải những ngân hàng mới thành lập. Ngân hàng lớn thường được ưu tiên lựa chọn so với ngân hàng nhỏ. Một điều quan trọng ở nước ta là hình thức sở hữu cũng có ảnh hưởng quan trọng tới huy động vốn. Các ngân hàng ngân hàng quốc doanh có độ an toàn cao hơn cho người gửi tiền, uy tín của các ngân hàng quốc doanh cao hơn so với các ngân hàng khác. Những ngân hàng có uy tín luôn chiếm được lòng tin của khách hàng là tiền đề cho việc họ huy động được những nguồn vốn lớn hơn với chi phí rẻ hơn và tiết kiệm thời gian.

### **Năng lực, trình độ của cán bộ Ngân hàng**

Không chỉ riêng ngân hàng mà trong bất kì hoạt động nào, ngành nghề nào, yếu tố con người cũng được đặt lên hàng đầu. Trình độ, năng lực, phong cách phục vụ của cán bộ nhân viên ngân hàng ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Các nhân viên ngân hàng là những người mang lại hình ảnh cho ngân hàng. Do đó để tăng cường huy động vốn thì một điều cực kì quan trọng là các nhân viên ngân hàng phải có đủ các tiêu chí của một nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp: hiểu biết khách hàng, nghiệp vụ, quy trình, hoàn thiện phong cách phục vụ.

### **Trình độ, công nghệ ngân hàng**

Trình độ, công nghệ ngân hàng được thể hiện theo các yếu tố sau:

- Các loại dịch vụ mà ngân hàng cung ứng
- Trình độ, nghiệp vụ của các nhân viên ngân hàng
- Cơ sở vật chất trang thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Trình độ công nghệ ngân hàng ngày càng cao, khách hàng sẽ càng cảm thấy hài lòng về dịch vụ được ngân hàng cung ứng và yên tâm hơn khi gửi tiền tại các ngân hàng. Đây là một yếu tố quan trọng giúp ngân hàng cạnh tranh phi

lãi suất vì khách hàng mà ngân hàng phục vụ, không quan tâm đến lãi suất mà quan tâm đến chất lượng và loại hình dịch vụ mà ngân hàng cung ứng. Với cùng một lãi suất huy động như nhau, ngân hàng nào cải tiến chất lượng dịch vụ tốt hơn, tạo sự thuận tiện hơn cho khách hàng thì sức cạnh tranh sẽ cao hơn.

### **1.2.6. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn**

#### **Giảm chi phí, nâng cao lợi nhuận cho NH:**

Trong môi trường kinh doanh ngày nay sự cạnh tranh diễn ra gay gắt thì vốn là một yếu tố giúp các NH thắng thế trong cạnh tranh. NH nào thừa vốn thì sẽ có khả năng thỏa mãn tốt nhất cho nhu cầu của khách hàng, có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng thêm thu nhập và củng cố vị thế trên thị trường... Nhận thức được vai trò to lớn của vốn trong hoạt động kinh doanh, các NHTM luôn tìm cách phát triển nguồn vốn của mình, tìm mọi biện pháp để đẩy mạnh hiệu quả của công tác huy động vốn. Huy động vốn là một nghiệp vụ truyền thống của NH. Từ khi các NH ra đời thì nghiệp vụ huy động vốn gắn liền với các hoạt động của nó, trải qua quá trình phát triển của hệ thống NH thì nghiệp vụ huy động vốn cũng được đổi mới cho phù hợp với sự phát triển của xã hội. Hiệu quả công tác huy động vốn được các NH quan tâm không chỉ vì nó là một nghiệp vụ truyền thống của NH mà còn vì nó là một trong những hoạt động chủ yếu mang lại nhiều lợi nhuận cho NH. Do đó, trong mọi giai đoạn cần phải chú ý quan tâm nâng cao hiệu quả công tác này.

#### **Tăng thêm nguồn vốn, tiết kiệm chi phí xã hội:**

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

#### **Đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế:**

Các NHTM hoạt động trên thị trường với tư cách là các trung gian tài chính với chức năng chủ yếu là phân phối lại tiền tệ trong xã hội, thúc đẩy nền kinh tế không ngừng phát triển. Hoạt động huy động vốn chính là việc thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội để rồi sau đó NH phân phối đến nơi thiếu vốn (bằng các hoạt động cho vay, đầu tư). Làm tốt công tác huy động vốn cũng đồng nghĩa với việc NH làm tốt nhiệm vụ quan trọng nhất của mình. Cho nên NHTM đều ý thức được sự cần thiết của việc đẩy mạnh hiệu quả huy động vốn.



**CHƯƠNG 2:****THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG****2.1. Giới thiệu chung về chi nhánh NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng****2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển NHTMCP Sài Gòn Công Thương**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương có tên giao dịch quốc tế là SAIGONBANK FOR INDUSTRY AND TRADE.



Tên viết tắt: SAIGONBANK

Web: <https://saigonbank.com.vn/>

Là Ngân Hàng thương Mại Cổ Phần Việt Nam đầu tiên được thành lập trong hệ thống Ngân Hàng Cổ Phần tại Việt Nam hiện nay, ra đời ngày 16 tháng 10 năm 1987, trước khi có Luật Công Ty và Pháp lệnh Ngân Hàng với vốn điều lệ ban đầu là 650 triệu đồng và thời gian hoạt động là 50 năm .

Sau hơn 26 năm thành lập, Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Công Thương đã tăng vốn điều lệ từ 650 triệu đồng lên 3.080 tỷ đồng.

Tính đến năm 2015, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương có quan hệ đại lý với 562 ngân hàng và chi nhánh tại 70 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp thế giới. Hiện nay SAIGONBANK là đại lý thanh toán thẻ Visa, Master Card, JCB, CUP... và là đại lý chuyên tiền kiều hối Moneygram.

Ngoài việc đưa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có chất lượng, phù hợp với nhu cầu khách hàng, mở rộng mạng lưới hoạt động... với đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Ngân hàng còn quan tâm và mở rộng các hoạt động đến các đối tượng khách hàng là các cá nhân, công ty liên doanh, doanh nghiệp nước ngoài ... hoạt động trong các khu chế xuất, khu công nghiệp, hỗ trợ sự phát triển các ngành nghề nông, lâm, ngư nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và các ngành nghề truyền thống tại các địa phương trong cả nước.

Trong thời gian tới, theo xu thế phát triển - hội nhập của hệ thống NH Thương mại Việt Nam vào nền kinh tế khu vực và thế giới, Ngân Hàng TMCP

Sài Gòn Công Thương sẽ liên tục đổi mới hoạt động: cung ứng thêm nhiều sản phẩm dịch vụ, thay đổi phong cách phục vụ, ưu đãi các khách hàng giao dịch thường xuyên, mở rộng mạng lưới hoạt động, hướng tới phục vụ khách hàng bằng những sản phẩm dịch vụ Ngân hàng hiện đại với chất lượng tốt nhất dựa trên nền tảng công nghệ NH tiên tiến ... nhằm thực hiện thành công mục tiêu là một trong những Ngân hàng TMCP lớn mạnh hàng đầu trong hệ thống NHTMCP.

### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển NHTMCP Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng**

Ngày 18.04.2007, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng chính thức khai trương hoạt động chi nhánh Hải Phòng tại số 02 Lô 3B, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền.

Ngày 01.10.2007, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng khai trương hoạt động phòng giao dịch Tô Hiệu tại 25 - Đường Đà Nẵng - Phường Máy Tơ - Quận Ngô Quyền.

Ngày 13.05.2008, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Quang Trung tại 158 - Quang Trung, phường Phạm Hồng Thái, quận Hồng Bàng.

Ngày 30.03.2010. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Cát Bà tại Tòa nhà Holiday View đường 1-4, Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Bà.

### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng, nhiệm vụ các bộ phận**

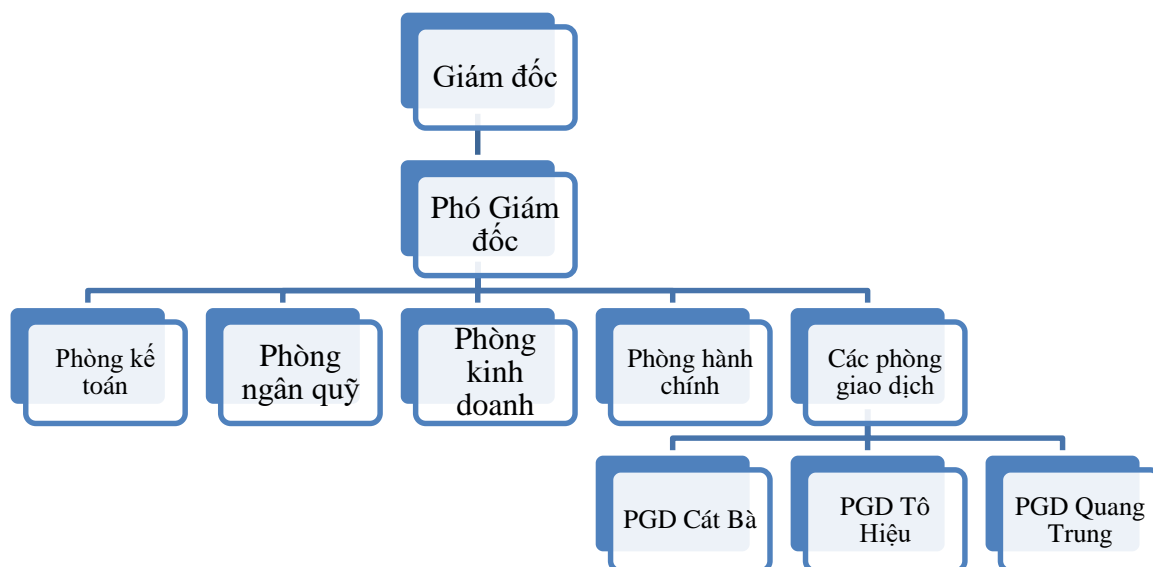
#### **2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động**

Tổng số cán bộ công nhân viên là 47 người

Trong đó:

- Nữ: 32 người
- Nam: 15 người

Bảng 1: Sơ đồ bộ máy tổ chức



(Nguồn: Phòng hành chính NH Saigonbank- Hải Phòng)

### 2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

#### a. Chức năng, nhiệm vụ của Ban Giám Đốc

Là người trực tiếp lãnh đạo, điều hành và quản lý mọi hoạt động của chi nhánh. Hướng dẫn và chỉ đạo nhân viên thực hiện đúng chức năng, phạm vi, nhiệm vụ của cấp trên giao.

#### b. Phòng kế toán

Phòng kế toán của chi nhánh Hải Phòng cũng là phòng giao dịch, cung cấp các dịch vụ của ngân hàng cho khách hàng, đồng thời kết hợp với phòng Ngân quỹ để thu chi tiền mặt theo chứng từ hợp lệ, hợp lý.

Phòng kế toán thực hiện hạch toán các nghiệp vụ huy động vốn, cho vay thu nợ thu lãi và các nghiệp vụ khác của chi nhánh theo quy định của NH Sài Gòn Công Thương. Đồng thời thực hiện công tác thanh toán, xây dựng kế hoạch tài chính, quyết toán thu chi theo kế hoạch tài chính, tổng hợp lưu giữ hồ sơ, hạch toán kinh tế, lập báo cáo thống kê.

#### c. Phòng ngân quỹ

Thực hiện các nghiệp vụ thu chi tiền mặt, vận chuyển tiền trên đường đi và quản lý an toàn kho quỹ. Thực hiện các dịch vụ nhận cất giữ giấy tờ có giá bằng tiền và các tài sản quý của khách hàng, nhận kiểm đếm tiền cho các ngân hàng khác, thu đổi ngoại tệ cho khách hàng, thực hiện chế độ báo cáo theo quy định.

**d. Phòng kinh doanh: gồm 2 bộ phận****- Bộ phận tín dụng**

Thiết lập, duy trì và mở rộng các mối quan hệ với khách hàng, tiếp thị tất cả các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đối với khách hàng là doanh nghiệp theo đối tượng khách hàng được phân công, trực tiếp tiếp nhận các thông tin phản hồi từ phía khách hàng: nhận hồ sơ, kiểm tra tính đầy đủ và hợp pháp của hồ sơ, chuyển đến Phòng ban liên quan để thực hiện theo chức năng.

Phân tích doanh nghiệp, khách hàng vay theo quy trình, nghiệp vụ, đánh giá tài sản đảm bảo nợ vay, tổng hợp các ý kiến tham gia của các đơn vị chức năng có liên quan. Sau đó, quyết định trong hạn mức tín dụng được giao hoặc trình duyệt các khoản cho vay bảo lãnh, tài trợ thương mại.

Quản lý hậu giải ngân, giám sát liên tục các khách hàng vay về tình hình sử dụng vốn vay, thường xuyên trao đổi với khách hàng để nắm vững tình trạng của khách hàng. Thực hiện cho vay, thu hồi nợ theo quy định. Xử lý, gia hạn nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp thu nợ.

**- Bộ phận thanh toán quốc tế**

Trên cơ sở các hạn mức, khoản vay, bảo lãnh. L/C đã được phê duyệt, bộ phận Thanh toán quốc tế thực hiện các nghiệp vụ trong tài trợ thương mại, phục vụ các giao dịch thanh toán xuất nhập khẩu cho khách hàng. Ví dụ: dịch vụ hàng nhập như: thư tín dụng, chuyển tiền... hàng xuất: L/C xuất, kiều hối, thẻ chuyển tiền nhanh.

**e. Phòng hành chính**

- Phòng hành chính là bộ phận tham mưu cho ban giám đốc trong công tác đào tạo tập huấn cho cán bộ, nhân viên, đề xuất các vấn đề liên quan đến công tác nhân sự, ngoài ra còn là bộ phận thực hiện các chế độ lao động tiền lương, thi đua khen thưởng và kỷ luật đơn vị.
- Thực hiện nhiệm vụ soạn thảo các văn bản về nội quy cơ quan, chế độ, thời gian làm việc, thực hiện các chế độ an toàn lao động, quyết định phân phối quỹ tiền lương, xác định chương trình nội dung thi đua nhằm nâng cao năng suất lao động.
- Thực hiện công tác mua sắm tài sản và công cụ phục vụ hoạt động kinh doanh, quản lý tài sản, đảm bảo trang thiết bị dụng cụ làm việc chăm lo đời sống cho cán bộ nhân viên.

**f. Các phòng giao dịch**

Các phòng giao dịch như một ngân hàng thu nhỏ, thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng.

**2.1.3. Các sản phẩm dịch vụ hiện có tại Saigonbank Hải Phòng**

- Cho vay mua nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất; cho vay sửa chữa, xây dựng, trang trí nội thất; vay mua phương tiện đi lại; vay các nhu cầu phục vụ đời sống; vay du học; vay cầm cố sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá; vay để đầu tư kinh doanh chứng khoán; vay vốn lưu động; vay đầu tư tài sản cố định; vay góp vốn vào doanh nghiệp; vay hợp tác với doanh nghiệp.
- Cho vay vốn lưu động; vay vốn cố định; vay tài trợ xuất khẩu; vay tài trợ nhập khẩu; vay theo chương trình “tín dụng ưu đãi dành cho nhóm 4 đối tượng”.
- Huy động vốn: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán.
- Chuyển tiền nội địa
- Dịch vụ ngân quỹ
- Dịch vụ thanh toán quốc tế: dịch vụ nhận và chuyển tiền qua hệ thống Moneygram; nhận và chuyển tiền bằng điện; dịch vụ Bankdraft; nhờ thu; thư tín dụng
- Kinh doanh ngoại tệ: giao dịch ngay (spot); giao dịch kì hạn (Forward); giao dịch hoán đổi (swap); giao dịch quyền chọn tiền tệ (currency option).
- Dịch vụ bảo lãnh trong nước và quốc tế.
- Các dịch vụ khác: xác nhận khả năng tài chính; thu chi hộ.

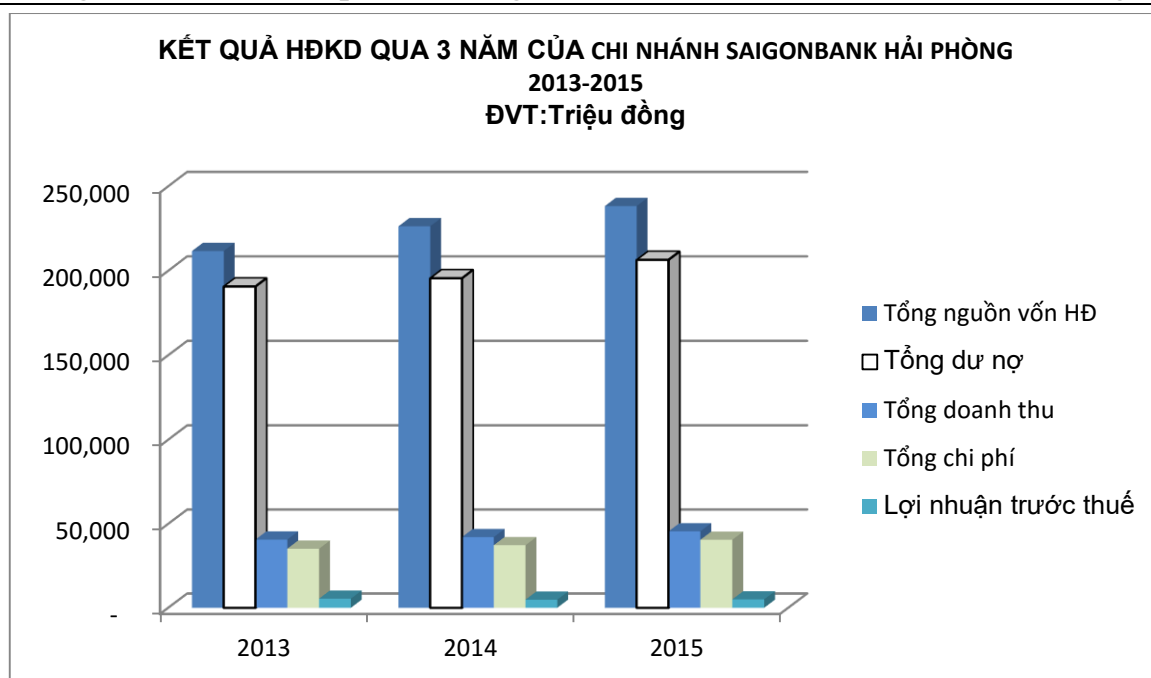
**2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng**

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015**

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Tiêu chí	Năm			2014/2013		2015/2014	
	2013	2014	2015	Số tiền (+/-)	Tỷ lệ %(+/-)	Số tiền (+/-)	Tỷ lệ %(+/-)
	Số tiền	Số tiền	Số tiền				
Tổng nguồn vốn VNĐ	211.680	226.340	238.300	14.660	6,93%	11.960	5,28%
Tổng dư nợ	190.720	195.600	206.480	4.880	2,56%	10.880	5,56%
Tổng doanh thu	40.640	42.140	45.550	1.500	3,69%	3.410	8,09%
Tổng chi phí	35.200	37.300	40.510	2.100	5,97%	3.210	8,61%
LNTT	5.440	4.840	5.040	(600)	-11,03%	200	4,13%

(Nguồn Báo Cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015)



**Biểu đồ 2.1: Tình hình HĐKD của NHTMCP Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2013-2015**

Qua bảng trên ta thấy:

Tổng thu nhập tăng lên qua 3 năm, năm 2014 đạt 42.140 triệu đồng tăng 1.500 triệu đồng ( tương ứng 3,69%) so với năm 2013, tới năm 2015 tổng thu nhập đạt 45.550 triệu đồng tăng 3.410 triệu đồng ( tương ứng 8,09%) so với năm 2014.

Về tổng chi phí: Doanh thu tăng đồng thời chi phí cũng tăng đều qua 3 năm. Chi phí năm 2014 đạt 37.300 triệu đồng tăng 2.100 triệu đồng (tương ứng 5,97%) so với năm 2013. Năm 2015 đạt 40.510 triệu đồng tăng 3.210 triệu đồng ( tương ứng 8,61%) so với năm 2014. Quy mô vốn huy động của Chi nhánh ngày càng tăng. Tiền gửi huy động đến cuối năm 2014 đạt 226.340 triệu đồng tăng so với cuối năm 2013 14.660 triệu ( tương ứng 6,93%). Năm 2015 đạt 238.300 triệu đồng tăng 11.960 triệu tương ứng 5,28%.

Hoạt động cho vay của Chi nhánh đã mở rộng theo từng năm. Tổng dư nợ cho vay năm 2014 đạt 195.600 triệu đồng tăng 4.880 triệu ( tương ứng 2,56%) so với năm 2013. Năm 2015 đạt 206.480 triệu đồng tăng 10.880 triệu đồng ( tương ứng 5,56%).

LNTT của NH không ổn định qua 3 năm. Năm 2014 đạt 4.840 triệu đồng giảm 600 triệu đồng so với năm 2013 ( tương ứng giảm 11,03%). Năm 2015, đạt 5.040 triệu đồng tăng 200 triệu đồng so với năm 2014 ( tương ứng 4,13%).

## **2.2. Thực trạng huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng**

Bất cứ một ngân hàng nào, huy động cũng là nhiệm vụ cực kỳ quan trọng và hết sức cần thiết. Nó khẳng định khả năng của một ngân hàng trong cơ chế thị trường, thực hiện phương châm “đi vay để cho vay” và tập trung vốn để phục vụ phát triển kinh tế- xã hội. Huy động vốn nhằm tạo nguồn cho hoạt động ngân hàng, đồng thời cũng là điểm khởi đầu quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam biến động phức tạp, (giá cả tăng vọt, lạm phát- thất nghiệp cao) điều đó ảnh hưởng không nhỏ đến công tác huy động vốn của NHTM. Nhưng với nỗ lực cố gắng, chính sách hợp lý và linh hoạt, chi nhánh vẫn đạt và vượt chỉ tiêu đề ra.

### **2.2.1. Chiến lược huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng**

- Bên cạnh những hình thức huy động vốn tiền gửi truyền thống là nhận tiền gửi của khách hàng tại quầy giao dịch, Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 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 khoán 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.

<i>Sản phẩm tiền gửi</i>	<i>Chiến lược của Ngân hàng</i>
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	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 NHTMCP Sài Gòn Công thương 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 rôn, 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 tặng quà khuyến mại.



**2.2.2. Thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng**

**Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015**

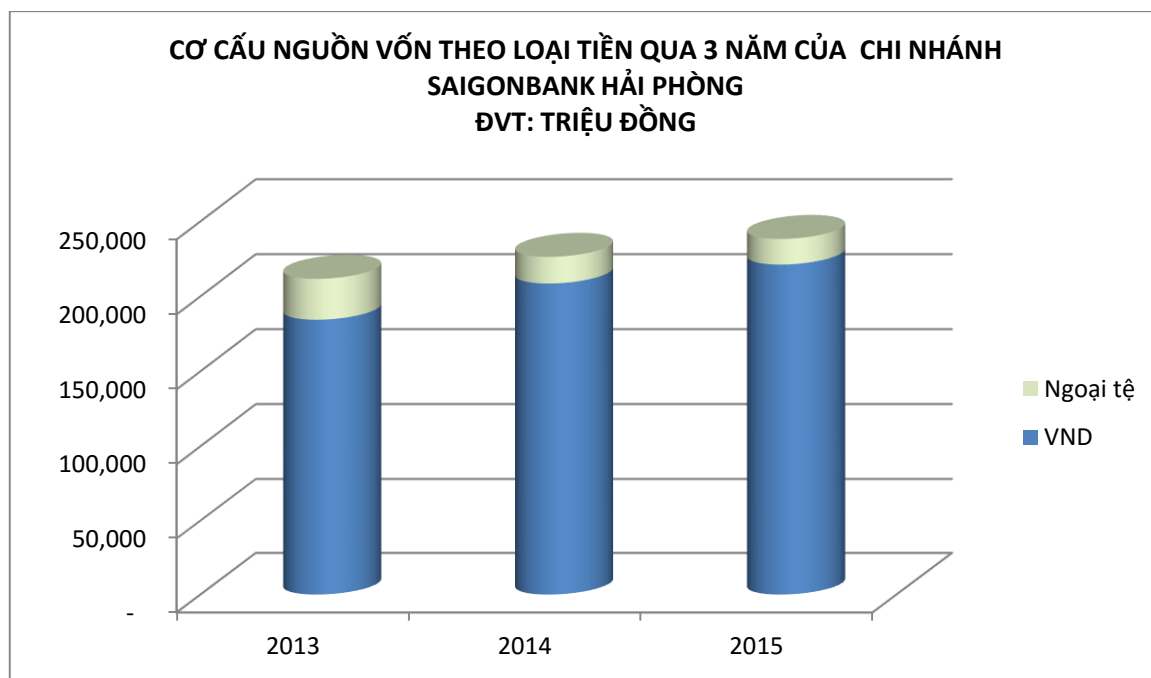
( ĐVT: triệu đồng)

Tiêu chí	2013		2014		2015		2014/2013		2015/2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền (+/-)	Tỷ lệ (+/-)	Số tiền (+/-)	Tỷ lệ (+/-)
<b>Tổng nguồn vốn HD</b>	<b>211.680</b>	<b>100%</b>	<b>226.340</b>	<b>100%</b>	<b>238.300</b>	<b>100%</b>	<b>14.660</b>	<b>6,93%</b>	<b>11.960</b>	<b>5,28%</b>
<b>I. Phân theo loại tiền</b>	<b>211.680</b>	<b>100%</b>	<b>226.340</b>	<b>100%</b>	<b>238.300</b>	<b>100%</b>	<b>14.660</b>	<b>6,93%</b>	<b>11.960</b>	<b>5,28%</b>
1. NV VNĐ	184.416	87,12%	208.572	92,15%	221.190	92,82%	24.157	13,10%	12.618	6,05%
2. NV USD	27.264	12,88%	17.768	7,85%	17.110	7,18%	(9.497)	-34,83%	(658)	-3,70%
<b>II. Phân theo TPKT</b>	<b>211.680</b>	<b>100%</b>	<b>226.340</b>	<b>100%</b>	<b>238.300</b>	<b>100%</b>	<b>14.660</b>	<b>6,93%</b>	<b>11.960</b>	<b>5,28%</b>
1. Dân cư	189.369	89,46%	203.299	89,82%	225.456	94,61%	13.930	7,36%	22.157	10,90%
2. Doanh nghiệp	22.311	10,54%	23.041	10,18%	12.844	5,39%	730	3,27%	(10.197)	-44,26%
<b>III. Phân theo Kỳ hạn</b>	<b>211.680</b>	<b>100%</b>	<b>226.340</b>	<b>100%</b>	<b>238.300</b>	<b>100%</b>	<b>14.660</b>	<b>6,93%</b>	<b>11.960</b>	<b>5,28%</b>
1. Ngắn hạn	111.555	52,7%	127.203	56,20%	141.550	59,40%	15.648	14,03%	14.347	11,28%
2. Trung và dài hạn	100.125	47,3%	99.137	43,80%	96.750	40,60%	(988)	-0,99%	(2.387)	-2,41%

( Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015).

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy: Quy mô vốn huy động của NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng ngày càng tăng và mức tăng trưởng khá. Tiền gửi huy động đến cuối năm 2014 đạt 226.340 triệu đồng tăng so với cuối năm 2013 là 14.660 triệu đồng ( tương ứng 6,93%). Năm 2015 đạt 238.300 triệu đồng tăng 11.960 triệu đồng ( tương ứng 5,28%).

**Phân theo loại tiền:**

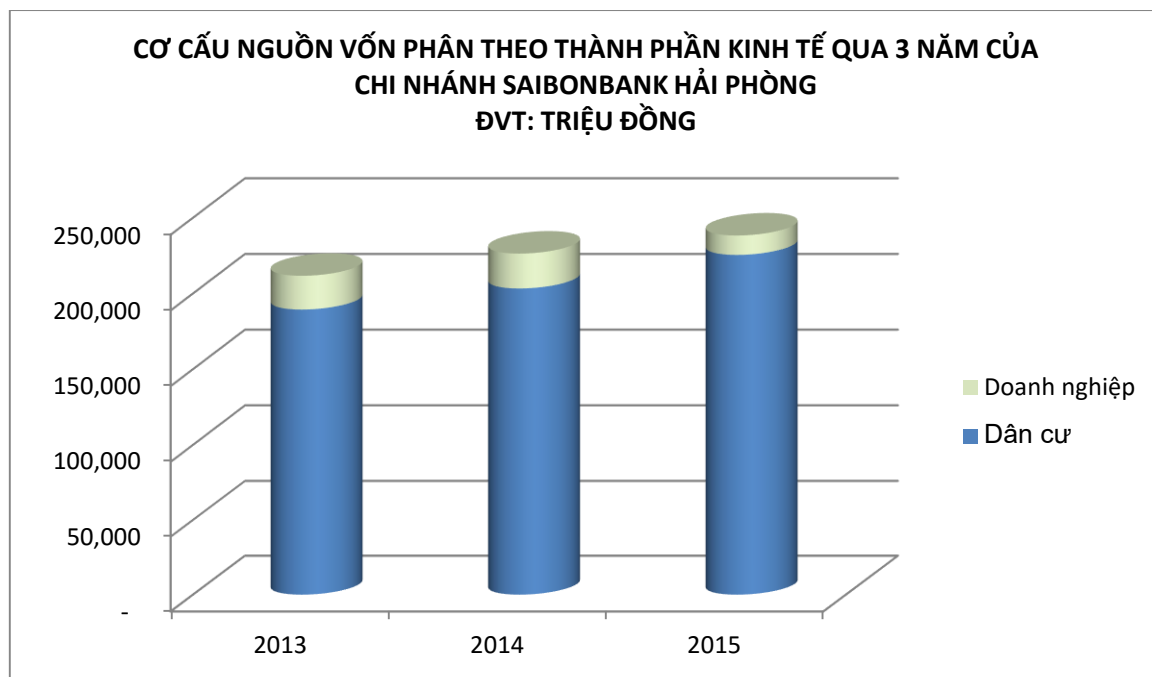


**Biểu đồ 2.2: Cơ cấu nguồn vốn theo loại tiền của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015**

Huy động vốn được VNĐ luôn chiếm tỷ trọng cao hơn ngoại tệ, trên 80%. Năm 2013 chiếm 87,12%; 2014 chiếm 92,15%; 2015 chiếm 92,82%. Năm 2014 đạt 208.572 triệu đồng tăng so với năm 2013 là 24.157 triệu đồng (tương ứng 13,1%). Năm 2015 đạt 221.190 triệu đồng tăng 12.618 triệu đồng tương ứng 6,05%.

Nhìn chung, với cơ cấu loại tiền như trên là khá phù hợp với chi nhánh. Đầu ra tín dụng chủ yếu vay bằng VNĐ nên huy động tiền VNĐ là rất cần thiết đối với NH. Bên cạnh đó, vốn huy động các loại ngoại tệ tuy thấp so với VNĐ song vẫn chiếm tỷ trọng tương đối trong cơ cấu. Năm 2013, số ngoại tệ quy đổi huy động được là 27.264 triệu đồng (chiếm 12,88%/ Tổng VHD), năm 2014 đạt 17.768 triệu đồng (chiếm 7,85%/Tổng VHD) và đến năm 2015 là 17.110 triệu đồng (chiếm 7,18%/Tổng VHD).

**Phân theo thành phần kinh tế:**



**Biểu đồ 2.3: Cơ cấu vốn theo TPKT của chi nhánh Saigonbank Hải Phòng giai đoạn 2013-2015**

Tiền gửi dân cư tuy có kỳ hạn ổn định nhưng món tiền thường nhỏ và chi phí huy động lớn: chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nguồn vốn huy động, chiếm >80%. Năm 2013 là 189.369 triệu đồng (chiếm 89,46%). Năm 2014 là 203.299 triệu đồng (chiếm 89,82%) tăng 13.930 triệu tương ứng 7,36% so với năm 2013. Năm 2015 là 225.456 triệu đồng (chiếm 94,61%) tăng 22.157 triệu đồng (tương ứng 10,9%).

Tiền gửi của dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Đặc tính nguồn vốn từ nhóm khách hàng này phụ thuộc nhiều vào điều kiện kinh tế, thu nhập của dân cư, nếu ở địa bàn kinh tế kém phát triển thì món tiền gửi nhỏ nhưng ổn định và các địa bàn kinh tế phát triển mạnh thì món to và nhiều, nhóm khách hàng này tâm lý muốn gửi vào NH với lãi suất cao, an toàn và đảm bảo giữ bí mật số dư. Do chi nhánh đã từng bước có chính sách huy động vốn hợp lý, lãi suất mềm dẻo. tương đối linh hoạt, các hình thức huy động, kỳ hạn huy động vốn dần đa dạng, và luôn luôn đảm bảo được bí mật cho người gửi tiền nên tiền gửi dân cư tăng nhanh trong những năm qua.

Trong huy động vốn, nghiên cứu đặc điểm của nhóm khách hàng này là ít quan tâm đến lãi suất mà tập trung quan tâm đến chất lượng thanh toán, công nghệ thanh toán, đáp ứng các phương tiện thanh toán kịp thời, đầy đủ, tác

phong giao dịch, phong cách giao tiếp. Tuy nhiên, trong cơ chế thị trường tính cạnh tranh giữa các NH gay gắt, các động thái tiếp thị của các NHTM làm cho nhóm khách hàng này thường đứng trước sự lựa chọn và cân nhắc đối tác mang lại lợi ích cho họ. Đây là nhóm khách hàng tiềm năng, mang lại cho NH nhiều lợi ích chiến lược, tạo cho NH nhiều vị thế, năng lực trên thị trường và giúp cho NH trưởng thành, lớn mạnh hơn trong kinh tế thị trường nên NHTMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng cần chủ động và có biện pháp chỉ đạo tốt hơn nữa để giữ, mở rộng và phát triển mối quan hệ tốt với khách hàng này, nhằm duy trì nguồn vốn huy động từ đối tượng khách hàng này.

Tiền gửi của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng nguồn vốn. Năm 2013 là 10,54%. Năm 2014 là 10,18%. Năm 2015 là 5,39%.

**Bảng 2.4: Bảng lãi suất của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng:**

( Nguồn Web: <https://saigonbank.com.vn>)

***\*Lãi suất tiền gửi tiết kiệm (TGTK) bằng Đồng Việt Nam của cá nhân***

Ngày hiệu lực : 19/12/2015				
Kỳ hạn	Trả lãi cuối kỳ	Trả lãi hàng quý	Trả lãi hàng tháng	Trả lãi trước
	(% /năm)	(% /năm)	(% /năm)	(% /năm)
Tiết kiệm không kỳ hạn			0,50%	
Tiết kiệm có kỳ hạn				
01 tuần	0,70%			
02 tuần	0,70%			
01 tháng	4,80%		4,80%	4,76%
02 tháng	4,80%		4,80%	4,78%
03 tháng	5,20%	5,20%	5,15%	5,09%
05 tháng	5,20%		5,17%	5,13%
06 tháng	5,80%	5,71%	5,69%	5,55%
08 tháng	5,80%		5,70%	5,58%
09 tháng	5,80%	5,75%	5,73%	5,63%
11 tháng	6,00%		5,86%	5,69%
12 tháng	6,50%	6,35%	6,32%	5,99%
13 tháng	7,00%		6,76%	6,50%
18 tháng	6,80%	6,43%	6,40%	6,11%
24 tháng	6,80%	6,53%	6,50%	6,17%

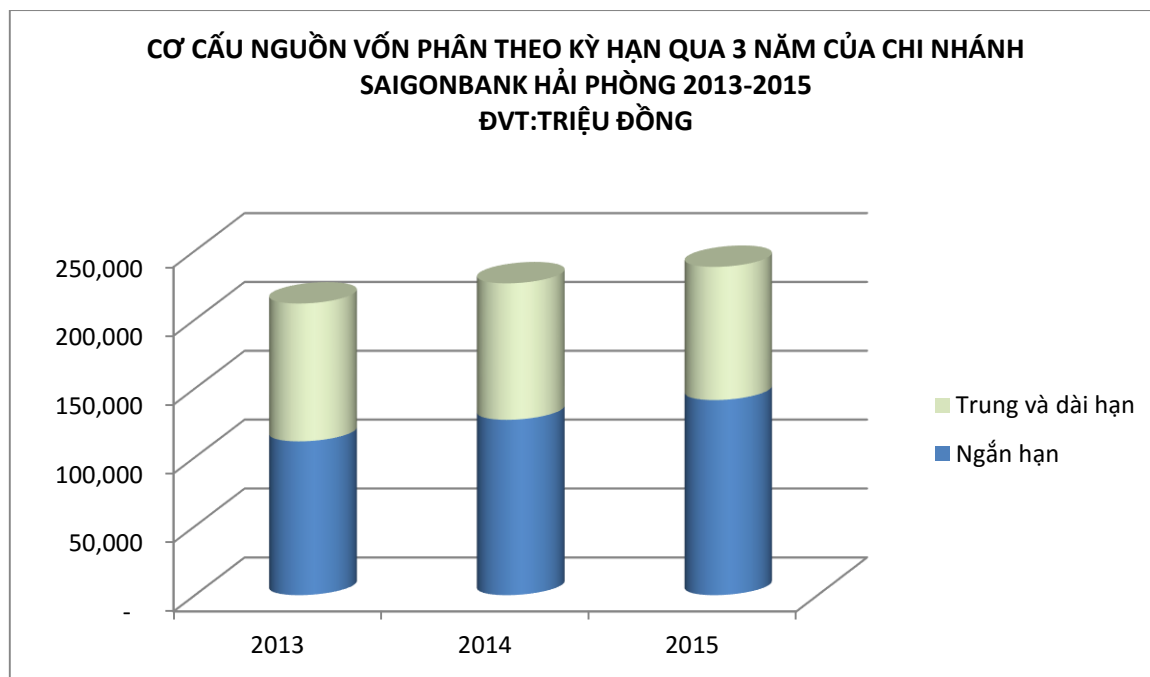
**\*Lãi suất tiền gửi thanh toán bằng VND của tổ chức và cá nhân**

<b>Ngày hiệu lực : 19/12/2015</b>		
<b>Kỳ hạn</b>	<b>Lãi suất (% năm)</b>	
1. Loại không kỳ hạn	:	0,50%
2. Loại 01 tuần	:	0,70%
3. Loại 02 tuần	:	0,70%
4. Loại có kỳ hạn 01 tháng	:	4,80%
5. Loại có kỳ hạn 02 tháng	:	4,80%
6. Loại có kỳ hạn 03 tháng	:	5,20%
7. Loại có kỳ hạn 06 tháng	:	5,80%
8. Loại có kỳ hạn 09 tháng	:	5,80%
9. Loại có kỳ hạn 12 tháng	:	6,50%
10. Loại có kỳ hạn 13 tháng	:	7,00%
11. Loại có kỳ hạn 18 tháng	:	6,80%
12. Loại có kỳ hạn 24 tháng	:	6,80%

**\*Lãi suất tiền gửi tiết kiệm bằng USD của cá nhân**

<b>Ngày hiệu lực : 26/06/2013</b>		
<b>Kỳ hạn</b>	<b>Lãi suất khi đáo hạn (% năm)</b>	
1. Loại không kỳ hạn	:	0,20%
2. Loại có kỳ hạn 01 tháng	:	0,80%
3. Loại có kỳ hạn 02 tháng	:	0,90%
4. Loại có kỳ hạn 03 tháng	:	1,00%
5. Loại có kỳ hạn 06 tháng	:	1,10%
6. Loại có kỳ hạn 09 tháng	:	1,20%
7. Loại có kỳ hạn 12 tháng	:	1,30%

**Phân theo kỳ hạn:**



**Biểu đồ 2.4: Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng**

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy: Vốn huy động ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao và ngày càng có xu hướng tăng. Năm 2013 là 111.555 triệu đồng (chiếm 52,7%), năm 2014 là 127.203 triệu đồng (chiếm 56,2%) tăng 15.648 triệu đồng tương ứng 14,03% so với năm 2013, năm 2015 là 141.550 triệu đồng (chiếm 59,4%) tăng 14.347 triệu đồng tương ứng 11,28% so với năm 2014.

Tuy nhiên bên cạnh đó vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn vốn huy động ngắn hạn và có xu hướng giảm. Năm 2013 chiếm 47,3%. Năm 2014 chiếm 43,8%, giảm 988 triệu đồng tương ứng giảm 0,99% so với năm 2013. Năm 2015 chiếm 40,6%, giảm 2.387 triệu đồng tương ứng giảm 2,41% so với năm 2014.

Tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn giảm, trong khi tỷ trọng tiền gửi ngắn hạn tăng tương ứng, một mặt biểu hiện cá nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi của nền kinh tế đã có dấu hiệu được cân nhắc kỹ hơn, mặt khác phản ánh tỷ lệ tích lũy thực sự của nền kinh tế đang có xu hướng tăng dần và có sự tác động của cơ chế lãi suất phù hợp ( lãi suất tiền gửi có thời hạn dài cao hơn lãi suất tiền gửi có thời hạn ngắn).

Tóm lại, hoạt động huy động vốn trong những năm vừa qua ở NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng đã có những bước chuyển biến tích cực: nguồn vốn huy động liên tục tăng trưởng với tốc độ khá cao và bền vững,

cơ cấu nguồn vốn ngày càng hợp lý hơn, do đó đã không ngừng nâng cao được tính hiệu quả trong công tác huy động vốn.

### 2.3. Hiệu quả huy động vốn của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015

#### 2.3.1. Chi phí huy động vốn

**Bảng 2.3: Chi phí huy động vốn của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015**

*DVT: triệu đồng*

Tiêu chí	Năm			2014/2013		2015/2014	
	2013	2014	2015	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(+/-)	%(+/-)	(+/-)	%(+/-)
Tổng nguồn vốn HĐ	211.680	226.340	238.300	14.660	6,93%	11.960	5,28%
Tổng chi phí HĐV	31.964	46.219	53.379	14.255	44,60%	7.161	15,49%
Tỷ lệ chi phí HĐV	15,10%	20,42%	22,40%	-	-	-	-

*(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015)*

Qua bảng trên ta thấy: Tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh có sự tăng trưởng tốt trong mấy năm gần đây. Bên cạnh đó tổng chi phí HĐV của chi nhánh cũng tăng đáng kể: năm 2014 là 46.214 triệu đồng, tăng 14.255 triệu đồng (tương ứng 44,6%). Năm 2015 là 53.379 triệu đồng, tăng 7.161 triệu đồng (tương ứng 15,49%) so với năm 2014. Nhìn vào bảng so sánh giữa tổng nguồn vốn và tổng chi phí huy động vốn ta thấy: NH phải bỏ ra rất nhiều chi phí như: quảng cáo, tiếp thị... nhằm thu hút nguồn vốn, chi phí tăng cao so với tổng NV.

Nguồn chi phí tăng cao cũng có thể do trình độ cán bộ công nhân viên chưa đáp ứng hết được yêu cầu công việc làm quá trình công việc kéo dài tốn kém chi phí. Điều này cho thấy NH kinh doanh chưa thực sự có hiệu quả.

**2.3.2. Gắn liền nguồn vốn huy động vào sử dụng vốn**

**Bảng 2.4: Tình hình sử dụng nguồn vốn huy động của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 2013-2015**

*ĐVT: triệu đồng*

Tiêu chí	Năm			2014/2013		2015/2014	
	2013	2014	2015	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(+/-)	%(+/-)	(+/-)	%(+/-)
Tổng nguồn vốn HĐ	211.680	226.340	238.300	14.660	6,93%	11.960	5,28%
Tổng dư nợ	190.720	195.600	206.480	4.880	2,56%	10.880	5,56%
Hệ số sử dụng vốn	90,10%	86,42%	86,65%	-	-	-	-

( Nguồn: Phòng kế toán Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng)

Số liệu bảng 2.4 chứng tỏ: hệ số sử dụng vốn của chi nhánh không ổn định qua các năm. Có xu hướng giảm từ năm 2013-2014, tăng không đáng kể từ năm 2014-2015. Chứng tỏ NH đã sử dụng vốn không có hiệu quả.

Ta thấy tổng dư nợ các năm đều thấp hơn so với tổng nguồn vốn huy động. Do đó, chi nhánh cần đẩy mạnh cho vay hơn; nếu thừa vốn thì cần cho các NH khác vay nhằm tránh tình trạng để vốn ứ đọng sẽ gây lãng phí mà lại còn phải trả lãi cho dân.

**2.3.2. Khả năng huy động vốn của NH so với vốn tự có**

**Bảng 2.5: Khả năng huy động vốn của NH so với vốn tự có của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015**

*ĐVT: triệu đồng*

Tiêu chí	Năm			2014/2013		2015/2014	
	2013	2014	2015	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(+/-)	(+/-)	(+/-)	%(+/-)
Tổng nguồn vốn HĐ	211.680	226.340	238.300	14.660	6,93%	11.960	5,28%
Vốn tự có	14.074	14.199	16.389	125	0,89%	2.190	15,42%
Hệ số VHĐ/ VTC	15,04	15,94	14,54	-	-	-	-

( Nguồn: Phòng kế toán NH Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng)

Qua số liệu trên ta thấy: khả năng huy động vốn của Chi nhánh so với vốn tự có ngày càng tăng qua các năm. Chứng tỏ NH đã huy động được vốn, sử dụng đòn bẩy tài chính một cách có hiệu quả.

Nhưng qua đó ta cũng thấy được khả năng huy động vốn của NH so với VTC mặc dù nằm trong ngưỡng an toàn nhưng còn khá thấp. NH chưa khai



thác được hết tác dụng của đòn bẩy tài chính. Do đó, Chi nhánh cần đẩy mạnh nguồn vốn huy động, nâng cao hệ số đòn bẩy tài chính để NH hoạt động an toàn và có hiệu quả hơn.

**2.3.3. Tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn**

**Bảng 2.6: Tỷ lệ số vốn huy động được so với tổng nguồn vốn của NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng 2013-2015**

*ĐVT: triệu đồng*

Tiêu chí	Năm			2014/2013		2015/2014	
	2013	2014	2015	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(+/-)	%(+/-)	(+/-)	%(+/-)
Tổng nguồn vốn HĐ	211.680	226.340	238.300	14.660	6,93%	11.960	5,28%
Tổng nguồn vốn	334.355	340.873	353.928	6.519	1,95%	13.055	3,83%
Tỷ lệ VHĐ so với tổng NV	63,31%	66,40%	67,33%	-	-	-	-

( Nguồn: Phòng kế toán NH Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng)

Qua số liệu trên ta thấy: trong tổng nguồn vốn hoạt động của NH thì VHĐ chiếm một phần khá lớn. Chứng tỏ NH đang phải trang trải khá nhiều chi phí cho việc huy động vốn này. Do đó, NH cần có phương án kinh doanh hợp lý, sử dụng vốn huy động được một cách hiệu quả để bù đắp cho chi phí đã bỏ ra.

**2.4. Đánh giá về tình hình huy động vốn tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng**

**2.4.1. Kết quả đạt được**

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước và toàn hệ thống NH Sài Gòn Công thương Việt Nam, chi nhánh NH Sài Gòn Công thương chi nhánh Hải Phòng từng bước khẳng định vị thế của mình trên địa bàn Hải Phòng với những thành tích đáng khích lệ. Trong công tác huy động vốn, khối lượng vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước. Điều đó, tạo điều kiện thuận lợi để tăng tỷ lệ vốn cho vay trung- dài hạn và điều hòa vốn cho toàn hệ thống.

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

- Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời sự biến động lãi suất của thị trường, áp dụng biểu lãi suất linh hoạt trong phạm vi quyền hạn được phép để thu hút được khách hàng mới, đảm bảo hiệu quả trong kinh doanh để phát triển ổn định, lâu dài.
- Công tác thu chi tiền mặt, thanh toán nhanh, an toàn, chính xác theo đúng yêu cầu của các TCKT và dân cư.
- Tích cực cải tiến quy trình, nghiệp vụ, đổi mới phong cách làm việc, đã đưa tốc độ tăng nguồn vốn huy động của chi nhánh ngày một tăng cao. Trong công tác huy động vốn, chi nhánh đã áp dụng nhiều biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược cho khách hàng như: khuyến khích khách hàng bằng lợi ích vật chất, tặng quà cho khách hàng đến gửi tiền tiết kiệm ( tiết kiệm dự thưởng...)

#### 2.4.2. Những tồn tại

Ngoài những thành công bước đầu trong công tác huy động vốn của Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng. 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: Chiến lược khách hàng.***

Chi nhánh Saigonbank Hải Phòng 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.

##### ***Thứ hai 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, vốn huy động ngắn hạn tăng trưởng cao và ổn định, nhưng nguồn vốn huy động trung và dài hạn lại có xu hướng giảm qua năm.

Hơn nữa, VHD bằng ngoại tệ lại chiếm khoảng 10% trong tổng VHD bằng TG. 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, 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 ba là : Chất lượng nguồn nhân lực.***

Đội ngũ cán bộ vững về chuyên môn, thành thạo về nghiệp vụ nhưng chưa chuẩn hóa trong phong cách phục vụ. 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. Khách hàng giao dịch thành công nhưng không cảm thấy hài lòng vì được phục vụ bởi một số cán bộ giao dịch khá lạnh lùng. Đây là một thực tế không riêng gì ở Chi nhánh Hải Phòng mà còn ở rất nhiều các Chi nhánh, Ngân hàng khác trong cả nước.

### **2.4.3. Nguyên nhân của những tồn tại**

#### **Nguyên nhân chủ quan**

- Công nghệ NH ở Chi nhánh tuy được hiện đại hóa nhưng chưa hoàn thiện, nên khi thanh toán trên tài khoản khách hàng thường bị gián đoạn, làm ảnh hưởng tới khách hàng.
- Trình độ cán bộ chưa toàn diện mang tính chuyên môn hóa cao theo từng lĩnh vực ( như: kế toán, ngân quỹ, kế toán tổng hợp...) dẫn đến khi nộp hay thiếu tiền... khách hàng phải trải qua nhiều công đoạn và rất mất thời gian. Bên cạnh đó, nhiều cán bộ-CNV mới còn thiếu kinh nghiệm thực tế, kỹ năng nghiệp vụ còn hạn chế.
- Việc thu thập thông tin diễn biến lãi suất, nhu cầu người gửi tiền của cán bộ làm công tác huy động vốn của dân cư còn thụ động. Hầu hết các khách hàng có nhu cầu mở và sử dụng tài khoản tiền gửi đều tự tìm đến NH. Cán bộ huy động vốn chưa tìm hiểu nhu cầu từng khách hàng, chưa chủ động lôi cuốn khách hàng về giao dịch tại chi nhánh.

#### **Nguyên nhân khách quan:**

Trong xu thế cạnh tranh gay gắt, khủng hoảng tài chính lan rộng, việc tìm kiếm thị phần nguồn vốn có chi phí thấp sẽ không phải là dễ dàng. Ngoài ra, điều kiện kinh tế của Việt Nam chưa phát triển, thu nhập dân cư nhìn chung còn thấp, tích lũy chưa nhiều.

Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, trong đời sống xã hội chưa mở rộng, tâm lý người dân vẫn quen dùng tiền mặt nên mọi

thu nhập của doanh nghiệp, của người lao động bị phân tán trong xã hội dưới dạng tiền mặt mà NH không huy động được dưới dạng tiền gửi.

Thị trường tài chính, tiền tệ của nước ta chưa thật sự phát triển, tính thanh khoản của các tín phiếu, trái phiếu của NH phát hành chưa cao, do đó ít thu hút được sự quan tâm của dân chúng.

Môi trường pháp lý còn một số điểm thiếu đồng bộ, thống nhất, đôi khi luật các tổ chức tín dụng và Luật NH Nhà nước còn tồn tại một số mâu thuẫn trong việc thực hiện. Sự điều chỉnh, sửa đổi luật pháp đôi khi gây ra những khó khăn trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

### **CHƯƠNG III: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

#### **3.1. Định hướng kinh doanh của NH Sài Gòn Công Thương- chi nhánh Hải Phòng**

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

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

- Với các NH khác: phát triển quan hệ hợp tác theo nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, hợp tác kinh doanh cùng có lợi, phát huy thế mạnh phục vụ đầu tư phát triển, cùng đàm phán kí kết làm đối tác cho vay vốn đối với các dự án có quy mô lớn vượt quá khả năng của mỗi NH, góp phần thực hiện mục tiêu CNH-HĐH đất nước.

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

Không ngừng hiện đại hóa công nghệ thanh toán qua NH. Nâng cấp một bước chương trình giao dịch thanh toán liên NH điện tử trực tiếp như hiện nay, tiếp tục phát triển và nâng cao các loại hình dịch vụ cung ứng tại nhà (Home Banking) đến các khách hàng lớn, chú trọng công tác xây dựng mạng thanh toán cục bộ cũng như mạng thanh toán liên NH nhằm thu thập và nắm bắt được các thông tin cập nhật về môi trường kinh doanh, để từ đó xây dựng các chương trình tư vấn phục vụ hoạt động tạo nguồn huy động và sử dụng vốn.

Coi trọng công tác cán bộ, duy trì mở các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ, khuyến khích các phòng tổ chức các chuyên đề thảo luận, học tập. nâng cao ý thức chấp hành cơ chế, chính sách, tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ, giảm thiểu rủi ro. Tích cực tham gia các

hoạt động xã hội, các phong trào do ngành, địa phương phát động cải thiện đời sống người lao động.

### **3.1.1. Công tác huy động vốn**

Trong những năm tới NH đặc biệt quan tâm đẩy mạnh công tác nguồn vốn: cố gắng duy trì và tăng trưởng nguồn vốn hiện có, tăng cường tiếp thị, nghiên cứu đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, biện pháp huy động vốn, tập trung khai thác các nguồn vốn lãi suất thấp từ các doanh nghiệp, các TCKT, cơ quan, đoàn thể. Đảm bảo chủ động nguồn vốn trong môi trường cạnh tranh. NH cần lập kế hoạch cân đối vốn, đảm bảo đáp ứng nhu cầu thanh toán. Căn cứ vào định hướng kinh doanh của NH Sài Gòn Công thương và yêu cầu phát triển kinh tế của địa phương, mục tiêu phấn đấu thực hiện trong năm 2016 của Chi nhánh như sau:

- Tổng nguồn vốn tăng 25% so với năm 2015.
- Tổng dư nợ tăng 30% so với năm 2015.
- Thu dịch vụ ngoài tín dụng chiếm 15% so với tổng thu.
- Chênh lệch thu chi tăng 10% trở lên so với 2015.
- Mở rộng khả năng HDV của NH. Trong đó nâng cao tỷ trọng HDV trung-dài hạn để đáp ứng cho vay (trung- dài hạn) trên toàn địa bàn.
- Mở rộng cho vay đầu tư không chỉ trong phạm vi phát triển sản xuất trên địa bàn, mà cần phải cho vay đầu tư xây dựng cơ sở vật chất- kỹ thuật hạ tầng và cho vay các dự án quy hoạch.

### **3.1.2. Công tác sử dụng vốn**

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

## **3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng**

Trên con đường hội nhập kinh tế, bên cạnh các ngành nghề kinh tế, các NHTM, các TCTD khác, Chi nhánh cũng có những khó khăn khi hoạt động. Để hạn chế, Chi nhánh phải thực hiện một cách đồng bộ những giải pháp. Đây là

hệ thống giải pháp được xây dựng trên khả năng thực hiện của chính Chi nhánh. Các giải pháp này tuy chưa thật hoàn chỉnh, song nếu Chi nhánh thực hiện thì Chi nhánh cũng thu được kết quả tốt.

### **3.2.1. Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay.**

Hiện nay, nguồn vốn huy động được của chi nhánh là khá lớn vượt quá lượng vốn cho vay ra. Vì vậy NH phải chuyển một lượng vốn lên NH thành phố nên không thu được lợi nhuận tối đa. Trong khi đó nhu cầu về vốn của các TCKT là khá lớn, đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân có nhu cầu vay vốn để mở rộng sản xuất, đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại, đầu tư tiêu dùng cho dân chúng. Muốn chi nhánh đảm bảo sử dụng hiệu quả nhất nguồn vốn huy động được ta có thể thông qua các giải pháp sau để tăng cường dư nợ tối đa hóa hiệu quả huy động vốn.

#### **Mở rộng đối tượng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế và đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng.**

Ngoài định hướng của chi nhánh là tăng cường mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất nông nghiệp thuộc các xã trong khu vực, cần phải quan tâm đến các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, có những dự án sản xuất kinh doanh khả thi, phù hợp với phát triển kinh tế của đất nước cũng như đặc thù kinh tế của khu vực.

Bên cạnh đó chi nhánh cần phải đa dạng hóa các phương thức cho vay phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn vay của khách hàng, làm cho việc luân chuyển vốn tín dụng phù hợp với luân chuyển vật tư, tiền vốn trong sản xuất, kinh doanh của khách hàng vay vốn. Song song với các phương thức cao cấp tín dụng chủ yếu như: cho vay theo hạn mức, cho vay theo dự án... Chi nhánh cần mạnh dạn áp dụng phương thức cho vay như: thấu chi... Phương thức cho vay từng lần chỉ nên áp dụng cho vay đơn lẻ, không nên lạm dụng phương pháp này nhiều vừa bị động lại lãng phí vốn, nhiều thủ tục giấy tờ làm giảm tính linh động.

Cần mở rộng phạm vi, đối tượng cho vay. Kinh tế- xã hội trên địa bàn đang phát triển, lượng cán bộ công nhân viên tăng nhanh, có thu nhập ổn định, NH nên xác định đây là đối tượng đầu tư có triển vọng lớn.

Thị trường đầu tư cho vay nông nghiệp nông thôn, cho vay làng nghề, cho vay hộ sản xuất nông nghiệp, đầu tư vốn cho mô hình sản xuất hàng hóa nông nghiệp lớn (đầm ao nuôi trồng thủy hải sản...) là thị trường cho vay rất rộng và nhu cầu về vốn lớn. NH cần đầu tư vốn hơn nữa để đem lại lợi nhuận và phân tán rủi ro trong kinh doanh.

**Thực hiện tốt chính sách khách hàng và hoạt động Marketing**

Marketing ngân hàng là một hoạt động tư duy để hướng tới lợi nhuận, Marketing ngân hàng là một hệ thống tổ chức quản lý của đơn vị nhằm đạt được mục tiêu của mình. Đó là việc bằng nhận thức tiến hành công việc thông qua kế hoạch hóa, kiểm soát nguồn của cải vật chất nhằm thích ứng với thị trường và môi trường để thỏa mãn nhu cầu lựa chọn của khách hàng để đạt được mục tiêu sinh lợi cao nhất. Do đó, tổ chức Marketing ngân hàng không chỉ làm tăng vốn mà còn tăng lợi nhuận của ngân hàng và hỗ trợ tất cả các dịch vụ của ngân hàng. Vì thế, để hoạt động marketing mang lại hiệu quả cao thì phải tổ chức hoạt động này một cách toàn diện và sâu rộng trên nhiều mặt.

**Nội dung thực hiện:**

Ngân hàng cần tăng cường các hoạt động chăm sóc khách hàng : xây dựng và triển khai mô hình hướng tới khách hàng, chủ động tìm kiếm khách hàng, tìm hiểu tâm lý, đặc điểm, nhu cầu của khách hàng và thực hiện chia nhóm đối với khách hàng. Ngân hàng phải nghiên cứu đặc điểm của từng đối tượng khách hàng, lập chiến lược hướng đến từng đối tượng khách hàng cụ thể trong từng giai đoạn cụ thể và xác định nhu cầu cũng như tiêu chí của từng đối tượng khách hàng.

Cần tích cực quảng cáo, xây dựng hình ảnh. Ngân hàng cần có chiến lược tuyên truyền, quảng cáo khuyến khích. Công tác tuyên truyền về hoạt động ngân hàng trong thời gian qua đã được triển khai mạnh mẽ mang lại hiệu quả đáng kể trong công tác huy động vốn nói riêng và hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung. Ngân hàng đã sử dụng số kinh phí không nhỏ nhưng hiệu quả của nó thì còn nhiều hạn chế. Vì vậy, trong thời gian tiếp theo ngân hàng phải khắc phục được tồn tại này, bằng cách:

Để tiết kiệm chi phí mà mang lại hiệu quả cao, ngân hàng cần thực hiện quảng cáo theo chu kỳ của sản phẩm. Để làm tốt công tác này, Chi nhánh cần tập trung vào một số dịch vụ nhất định như: Lãi suất tiền gửi, các hình thức gửi tiền, các sản phẩm ngân hàng hiện đại.... Nội dung quảng cáo thì phải tập trung vào nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để gắn kết mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng đồng thời đẩy mạnh đa dạng hoá các hình thức tuyên truyền quảng cáo, các hoạt động tài trợ, khuyến mại,... nhằm khuyến khích hình ảnh cho ngân hàng. Như là:

- Nâng cao chất lượng của tờ rơi, pa nô, áp phích dán tại trụ sở, tại các điểm giao dịch của ngân hàng và các điểm tập trung đông dân ( nâng cao cả về nội



dung và hình thức ) . Ngoài ra Chi nhánh cũng cần tăng cường quảng cáo trên các ấn phẩm và vật lưu niệm...

- Chi nhánh nên tham gia tài trợ cho các chương trình lớn để thu hút được sự quan tâm của nhiều người như các chương trình giải trí văn hóa, thể thao, .... Trên các phương tiện thông tin đại chúng như internet, truyền thanh, truyền hình, báo chí ... nhằm khuyến khích trưng và quảng bá về hình ảnh của ngân hàng.

Ngân hàng cần có đội ngũ nhân viên marketing chuyên nghiệp. Từ đội ngũ nhân viên này sẽ tìm hiểu về nhu cầu và thị hiếu của khách hàng và từ đó đi sâu vào từng đối tượng khách hàng mà ngân hàng đã phân nhóm để từ đó giới thiệu với khách hàng từng loại sản phẩm. Để thực hiện thành công Marketing trong ngân hàng ngoài bộ phận chuyên trách thì còn phải có sự đóng góp của toàn bộ cán bộ nhân viên của Chi nhánh. Chi nhánh cần chú trọng bồi dưỡng về nghiệp vụ Marketing ngân hàng trong nội bộ đặc biệt là những người thường xuyên tiếp xúc với khách hàng.

Chi nhánh cần phải thường xuyên tổ chức các buổi giao lưu, hội nghị khách hàng, các chương trình chăm sóc khách hàng để biết được những điều mà khách hàng chưa hài lòng, để biết được những điều mà khách hàng thắc mắc để giải đáp thắc mắc cho khách hàng để khách hàng luôn hài lòng về chi nhánh.

Ngân hàng cần tăng cường các hình thức khuyến mãi như tặng quà, sổ xố, các cuộc thi về tìm hiểu sản phẩm của ngân hàng để từ đó thu hút sự chú ý của khách hàng và không ngoài mục đích là quảng bá sản phẩm.

### **Đội ngũ cán bộ tín dụng có nghiệp vụ, trình độ cao**

Chi nhánh cần phải bố trí công việc phù hợp với năng lực sở trường của từng người, theo đúng chuyên môn đào tạo, cung cấp cá thiết bị làm việc tương ứng với khả năng làm việc của nhân viên đó. Có chế độ khen thưởng, xử phạt kịp thời, chi trả lương một cách tương xứng với những cán bộ tín dụng không đủ đạo đức phẩm chất hoặc chuyên môn nghiệp vụ thiếu cần kiên quyết chuyển đi bộ phận khác.

Nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ cán bộ tín dụng ngân hàng về năng lực thẩm định và sự am hiểu về lĩnh vực đầu tư, có trực giác nhạy bén để có thể tư vấn cho khách hàng về khả năng sản xuất kinh doanh của khách hàng. Qua đó, đảm bảo chất lượng của tín dụng. Các cán bộ tín dụng phải có đủ năng lực chọn lọc thông tin, nắm bắt được nguồn thông tin đáng tin cậy từ trung tâm

phòng ngừa rủi ro, từ phía khách hàng vay vốn, các nguồn bên trong và ngoài ngân hàng để ngăn ngừa rủi ro cho ngân hàng.

### **3.2.2. Tiết kiệm các khoản chi phí của NH**

Thực tế cho thấy tốc độ tăng chi phí huy động vốn của chi nhánh khá cao. Huy động càng nhiều thì chi phí cho huy động vốn càng lớn mà việc tăng nguồn vốn là việc rất quan trọng vì NH không hoạt động trên VTC mà có chủ yếu trên nguồn vốn huy động được. Một số biện pháp sau sẽ giúp NH vừa tăng được nguồn vốn huy động lại giảm được chi phí.

Giảm chi phí huy động là giảm tỷ lệ chi phí trên tổng nguồn vốn huy động. Do đó, NH phải phát huy tăng cường nguồn vốn huy động giá rẻ như huy động dưới hình thức tiền gửi giữ hộ và tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế để có chi phí đầu vào thấp nhất. Đồng thời nên giảm các nguồn vốn huy động với giá cao như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, vốn vay... Để giảm lãi suất huy động bình quân của NH xuống còn mức thấp nhất nhằm giảm chi phí huy động cho NH.

Chi nhánh nên tích cực tìm tòi các chính sách khuyến khích khách hàng mở tài khoản cá nhân để có được nguồn vốn đáng kể cho hoạt động kinh doanh với chi phí rẻ. Khai thác vận động khách hàng sử dụng kèm sản phẩm của NH.

Tạo thêm nguồn thu cho NH từ việc khuyến khích người dân sử dụng dịch vụ: trả tiền điện, tiền nước, cước phí bưu điện... Duy trì quan hệ với các đơn vị, tổ chức để vận động điện lực, kho bạc trên địa bàn mở tài khoản để nộp tiền điện, nước, thu thuế, thanh toán song phương với kho bạc nhà nước. Qua đó bù đắp được một phần nào đó chi phí huy động vốn cho NH và thu hút được nguồn vốn đáng kể cho NH với chi phí giá rẻ.

### **Kết quả dự kiến**

Yếu tố chi phí ít được đề cập đến trong các giải pháp để phát triển NH. Nhưng để phát triển bền vững, đã đến lúc NH nên chú trọng và nhìn lại việc giải quyết bài toán giảm chi phí trong hệ thống của mình để nâng cao hiệu quả huy động vốn, tăng năng lực cạnh tranh của mình trong xu hướng hiện nay. Dưới đây là kết quả mà NH có thể kỳ vọng khi áp dụng phương pháp cắt giảm chi phí ở trên.

Chỉ tiêu	Năm		So sánh	
	Trước	Sau	Số tiền (+/-)	%(+/-)
<b>Tổng VHD</b>	238.300	250.215	11.915	5%
<b>Tổng chi phí HĐV</b>	53.379	55.487	2.108	3,95%
<b>Tỷ lệ chi phí HĐV</b>	22,40%	22,18%	(0)	-0,22%
<b>Tổng doanh thu</b>	45.550	47.372	1.822	4,00%
<b>Tổng chi phí</b>	40.510	42.576	2.066	5,1%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	5.040	4.796	(244)	-4,84%

### 3.2.3. Một số biện pháp khác

#### ➤ **Xây dựng chiến lược kinh doanh và định hướng phát triển nguồn vốn**

Các định hướng, kế hoạch về công tác huy động vốn phải được xuất phát từ thực tiễn hoạt động trong những năm qua của chi nhánh, những mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội của Hải Phòng trong thời gian tới. Coi trọng công tác HĐV, xác định nhiệm vụ Chi nhánh gắn liền với sự phát triển bền vững, đến quy mô và vị thế của Chi nhánh. Xây dựng chiến lược HĐV dài hạn đến năm 20120. Trong HĐ, đặc biệt chú trọng phát huy các nguồn vốn nhân rồi luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn là tiền gửi dân cư, tiền gửi tiết kiệm có kì hạn <12 tháng. Gắn chiến lược tạo nguồn vốn với chiến lược sử dụng nguồn vốn trong một tổng thể đồng bộ, nhịp nhàng. Luôn có biện pháp đẩy mạnh, thu hút nguồn vốn từ các TCKT, nhất là nguồn vốn có lãi suất thấp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế địa phương.

#### ➤ **Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn**

Đây được coi là giải pháp trung tâm để tăng cường huy động vốn. Để cải thiện được cơ cấu nguồn vốn nhân rồi trong dân cư, để mở rộng quy mô nguồn vốn kinh doanh, Chi nhánh cần phải đa dạng hóa các hình thức, thời gian huy động vốn để đáp ứng được nhu cầu đa dạng của các đối tượng gửi tiền. Mỗi đối ngjg ửi tiền có những đặc điểm khác nhau nên để thỏa mãn tốt được nhu cầu của khách hàng, Chi nhánh cần đa dạng hóa các kỳ hạn gửi tiền, các hình thức gửi tiền cũng như phát triển các công ty huy động vốn.

#### ***Phát hành kỳ phiếu***

Do e ngại với hiện tượng thay đổi lãi suất do chênh lệch lãi suất biến động trên thị trường gây ra rủi ro về lãi suất. Chi nhánh mới chỉ đưa ra kỳ hạn có lãi suất cố định. Vì vậy, Chi nhánh có thể đưa ra các kỳ hạn mới như kỳ

phiếu có lãi suất điều chỉnh, kỳ phiếu có lãi suất thả nổi... Chi nhánh có thể tránh được rủi ro lãi suất thông qua hình thức đối chéo lãi suất, khi thị trường tài chính phát triển thì công việc này thực hiện cũng không phải là khó.

Người mua kỳ phiếu e ngại về tính thanh khoản khi cần tiền thì có thể bán lại được không. Để giải quyết khúc mắc này, tăng tính lỏng cho kỳ phiếu, Chi nhánh đưa ra các hình thức mua kỳ phiếu ở một nơi có thể chiết khấu nhiều nơi. Nhưng cũng như trên đã nói muốn làm được việc này thì Chi nhánh phải làm công tác liên doanh liên kết, cải tiến công tác hạch toán, thanh toán.

### ***Đa dạng hóa tiền gửi tiết kiệm***

Đa dạng hóa các hình thức tiền gửi tiết kiệm trong dân cư bao gồm cả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi sử dụng thẻ, trái phiếu, kỳ phiếu. Áp dụng hình thức gửi nhiều lần lấy gọn một lần, tiết kiệm có kỳ hạn rút gốc linh hoạt, tiết kiệm học đường, tiết kiệm tuổi già, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm nhà ở... Với những hình thức này, NH có thể tăng cường được nguồn vốn huy động, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn. Ngoài ra, Chi nhánh cũng phải thường xuyên tăng cường mối quan hệ với Chính quyền, các Ban, Ngành, đoàn thể, các tổ chức hội trong việc đền bù, giải phóng mặt bằng của các dự án trên địa bàn, để kịp thời cử cán bộ kế toán xuống tận nơi mở bàn tiết kiệm huy động tối đa nguồn vốn nhàn rỗi và cũng tạo điều kiện cho khách hàng. Cải cách lề lối làm việc, thủ tục trong việc huy động vốn qua các tài khoản tiền gửi tiết kiệm. Tránh sử dụng nhiều chứng từ, thủ tục rườm rà, tốn công sức, tiền của NH mà khách hàng lại không hài lòng.

### ***Đa dạng hóa tài khoản tiền gửi cá nhân.***

Chi nhánh được nằm tại vị trí thuận lợi, dân cư đông đúc, số lượng tài khoản tiền gửi cá nhân được mở ra rất nhiều chủ yếu từ đội ngũ công nhân viên chức, sinh viên.

Chính vì thế Chi nhánh có thể áp dụng mức lãi suất phù hợp hơn, hấp dẫn khách hàng mở tài khoản, kết hợp với các dịch vụ thanh toán, chi trả hộ khách hàng. Để mọi người dân đều có tài khoản NH nhằm mở rộng hơn nữa các đối tượng sử dụng tài khoản tiền gửi cá nhân và nhanh chóng đưa ra các sản phẩm dịch vụ của NH điện đại vào cuộc sống, thì có thể triển khai các đợt mở thẻ miễn phí và trực tiếp xuống địa bàn hoặc qua phương tiện thông tin đại chúng hướng dẫn cho khách hàng những tiện ích khi sử dụng tài khoản này để họ hiểu những ưu điểm của tài khoản và thường xuyên sử dụng nó. Chi nhánh

cũng cần phải đơn giản hóa thủ tục giao dịch giúp cho người dân dễ dàng thực hiện giao dịch với NH, rút ngắn thời gian giao dịch.

### ***Phát triển và mở rộng hình thức huy động vốn qua tài khoản của các doanh nghiệp***

Cần có những chính sách ưu đãi, khuyến khích doanh nghiệp mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Bám sát quá trình sản xuất kinh doanh, quá trình luân chuyển vật tư hàng hóa và kỳ hạn nợ của TCKT để động viên khách hàng nhanh chóng tiêu thụ sản phẩm, nộp tiền cho NH đúng thời hạn thanh toán. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu có mục đích với hình thức đa dạng hơn như trả lãi trước, lãi sau, trả lãi định kỳ. Kỳ hạn đa dạng, lãi suất áp dụng linh hoạt hơn trên cơ sở hoạt động của ngân hàng có lãi.

#### **➤ Tăng thời gian giao dịch với khách hàng**

Đã từ lâu NH Việt Nam có thói quen làm việc theo giờ hành chính (8h/24h) là một hạn chế lớn trong cơ chế thị trường ví NHTM là doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ- tín dụng- thanh toán với đối tượng phục vụ là rất rộng lớn thuộc tất cả các thành phần kinh tế trên toàn cầu nên đòi hỏi NH phải đáp ứng giao dịch 24/24h kể cả ngày lễ, ngày nghỉ... Vì vậy Chi nhánh cần thiết phải tăng thời gian giao dịch với khách hàng, thông qua hệ thống thiết bị điện tử tin học hiện đại.

#### **➤ Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt**

Lãi suất là một trong những yếu tố tác động mạnh mẽ đến việc thu hút vốn tiền gửi, giấy tờ có giá. Thấy rõ được điều đó, NH rất chú trọng đến việc thay đổi lãi suất trong từng thời kỳ sao cho phù hợp với lãi suất thị trường nhằm thu hút nguồn tiền gửi của mọi thành phần trong nền kinh tế.

Hiện nay, chi nhánh thường áp dụng lãi suất không kỳ hạn cho các khoản tiền gửi có kỳ hạn mà rút trước hạn, cách làm này chưa khuyến khích được khách hàng. Vì vậy, để thu hút được khách hàng gửi tiền vào Chi nhánh, Chi nhánh có thể thực hiện tính lãi có kỳ hạn trên số ngày thực tế gửi đối với các khoản tiền có kỳ hạn rút trước hạn. Ngân hàng cần xác định được rằng biện pháp tăng lãi suất để thu hút được nguồn vốn có tác động rất mạnh và nhanh. Tuy nhiên đây là biện pháp có giới hạn, bởi việc tăng lãi suất huy động đồng nghĩa với việc tăng chi phí đầu vào, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh. Đồng thời có liên quan trực tiếp đến lãi suất cho vay và tác động đến toàn bộ hoạt động tín dụng.

Mức lãi suất đưa ra phải tùy theo từng thời điểm, từng khu vực, sao cho phù hợp với khung lãi suất do NHNN quy định và có lợi cho người gửi tiền, người vay và cả NH. Đặc biệt, với cơ chế lãi suất theo tín hiệu thị trường như hiện nay càng đòi hỏi sự năng động, linh hoạt của NH trong quá trình tìm kiếm nguồn vốn để cho vay.

➤ **Hiện đại hóa và ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh.**

Có thể nói công nghệ NH hiện đại khác xa so với trước đây. Việc áp dụng máy tính là một cuộc cách mạng trong hoạt động của NH. Với thách thức của một NH hiện đại, cần phải đổi mới công nghệ, Chi nhánh đã ứng dụng các phần mềm mới nhất trong giao dịch, nhằm đáp ứng khối lượng giao dịch, khối lượng khách hàng, đa dạng sản phẩm dịch vụ, đáp ứng khả năng sẵn sàng giao dịch liên tục 24/24 trong 7 ngày/ tuần, đảm bảo giao dịch thông suốt, tận dụng tối đa nguồn lực hệ thống, tiết kiệm chi phí và tối ưu hiệu quả đầu tư.

Nhờ có hệ thống tin học hiện đại, chi nhánh có thể thu thập thông tin về khách hàng, về thị trường tốt. Từ đó, có thể hoạch định ra các hình thức huy động, thời gian huy động, hình thức trả lãi... Mặt khác, nhờ có hệ thống thông tin tốt khiến cho chi nhánh có thể nâng cao hiệu quả HĐV, hướng tới mục tiêu an toàn thông tin, khai thác tối ưu đầu tư, giảm thiểu thời gian, gián đoạn, tối ưu năng lực xử lý, dễ dàng mở rộng và bảo đảm đầu tư.

Vì thế, NH khi hoạt động đều cần phải tiến hành nghiên cứu, tìm hiểu các phần mềm mới, hay tiết kiệm chi phí cả thời gian nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của NH được tốt hơn nữa.

➤ **Nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NH**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh NH nào cũng phải coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NH mình để phát hiện những sai sót, những tồn tại, nhắc chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực, từ đó có biện pháp cụ thể chỉnh sửa cho phù hợp.

Phải thường xuyên kiểm tra việc chấp hành đường lối, chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước, chế độ của ngành, nội quy, quy định của cơ quan. Kiểm tra tất cả các nghiệp vụ của NH, từ huy động vốn, sử dụng vốn, chú ý tới công tác đối chiếu trực tiếp với khách hàng đến công tác thống kê kế toán...

Ngoài ra, cần thực hiện nghiêm túc công tác tiếp dân và giải quyết đơn thư khiếu nại, khiếu tố... Tiếp thu ý kiến đóng góp, phê bình của khách hàng, từ

đó ta thấy được những điểm yếu kém, thiếu sót mà đề ra hướng giải quyết kịp thời, đồng thời vẫn đảm bảo giữ được chữ tín đối với khách hàng, tạo cho khách hàng có được cảm giác luôn được coi trọng và gần gũi với NH.

➤ **Ngăn ngừa và hạn chế rủi ro.**

Để hạn chế rủi ro, Chi nhánh phải chủ động tìm các dự án đầu tư có hiệu quả. Trước khi cho vay Chi nhánh cần thẩm định kỹ về khách hàng. Trong quá trình thực hiện dự án cho vay, các cán bộ tín dụng phải thường xuyên định kỳ theo dõi tình hình sử dụng vốn của khách hàng, có những nhận xét, kiến nghị lên ban lãnh đạo để đưa ra được những quyết định kịp thời tránh tổn thất cho NH. Chi nhánh phải thường xuyên thống kê các khế ước đến hạn, có kế hoạch đôn đốc trả nợ đối với các doanh nghiệp có nợ quá hạn trên tinh thần giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau. Bằng các mối quan hệ của mình, Chi nhánh có thể hỗ trợ khách hàng tiêu thụ sản phẩm của họ trong trường hợp sản phẩm có chất lượng còn thấp, bị giảm giá do cung lớn hơn cầu... làm được điều này, Chi nhánh không ngừng thu hồi được vốn cho vay, giảm rủi ro ở mức thấp nhất mà còn giúp doanh nghiệp không bị phá sản.

### **3.3. Kiến nghị**

Trong quá trình hoạt động, NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng đã tháo gỡ nhiều vấn đề khó khăn và cũng có nhiều vấn đề còn bất cập chưa thể vượt qua. Đứng ở địa vị NH, những vấn đề ở trong phạm vi hoạt động của NH thì NH có thể tự giải quyết được nhưng những vấn đề ở ngoài phạm vi thì NH không có quyền giải quyết. Để tạo sự thuận lợi trong việc huy động vốn, khóa luận của em đề xuất một số kiến nghị sau:

Một trong những điều đầu tiên để đảm bảo cho hoạt động của NH là môi trường vĩ mô phải ổn định. Các NHTM không huy động được nhiều vốn trung và dài hạn là vì người dân chưa thực sự tin tưởng vào NH. Khi đó họ chuyển sang tích trữ tài sản của mình dưới hình thức mua vàng hay bất động sản. Chính phủ có trách nhiệm quản lý nhà nước để các ngành, các thành phần kinh tế hoạt động một cách nhịp nhàng, cân đối. Chính phủ và các cơ quan chức năng phải dự báo, tránh cho nền kinh tế các cú sốc lớn. Đồng thời với vai trò là người thay mặt nhân dân đứng ra quản lý nhà nước, Chính phủ đề ra phương hướng phát triển đất nước đi lên, chuẩn bị đầy đủ các yếu tố cho nền kinh tế phát triển. Chính phủ cần có các chính sách đối ngoại, tiết kiệm và đầu tư một cách phù hợp, giảm bớt hệ thống quản lý hành chính công kênh, tăng cường tính độc lập của NH Việt Nam trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia

sao cho phù hợp và gắn liền với thực tiễn. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần phải tạo ra sự thông thoáng, tạo điều kiện cho việc huy động vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đặc biệt là ở các doanh nghiệp Nhà nước bằng cách đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp. Tránh tình trạng đầu tư giàn trải, tham ô, lãng phí, lãng phí, làm giảm lòng tin của quần chúng nhân dân với chính sách phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước. Để làm được như vậy, cần có sự phát triển đồng bộ của tất cả các thành phần, các cơ sở vật chất trong nền kinh tế. Cùng với các thành phần khác trong nền kinh tế quốc dân, Chi nhánh cũng cần một môi trường vĩ mô ổn định đó là:

- Tăng thu nhập bình quân đầu người, ổn định chính trị, kinh tế, văn hóa... để người dân đặt hết lòng tin vào NH.
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản để tạo thành hành lang pháp lý cho hoạt động của NH, tiến sát với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế, đảm bảo sự bình đẳng, an toàn cho mọi tổ chức dịch vụ hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam trong lĩnh vực tín dụng, dịch vụ Ngân hàng và những nghiệp vụ tài chính khác.

### **3.3.1. Kiến nghị đối với NHNN Việt Nam**

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

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

- Khởi thảo và thực thi chính sách tiền tệ quốc gia một cách linh hoạt. Trong đó cần khuyến khích tiết kiệm, tập trung vốn nhàn rỗi đầu tư cho sản xuất kinh doanh, thúc đẩy các NHTM và các TCTD cạnh tranh lành mạnh, tự chủ trong kinh doanh.
- NHNN cần tăng cường phối hợp tốt với các ngành quản lý quỹ đầu tư nước ngoài, quỹ viện trợ từ các tổ chức Chính phủ và phi chính phủ



nước ngoài, nhằm động viên mọi nguồn vốn nước ngoài chảy qua “kênh” NHTM.

- Gắn với huy động vốn của NHTM, trước đây khi thực hiện tái chiết khấu, NH chỉ chấp nhận các giấy tờ có giá ngắn hạn. Để tạo thêm công cụ cho thị trường tài chính tiền tệ, đảm bảo tăng cường hơn nữa vai trò của hệ thống ngân hàng trong việc huy động vốn đầu tư, phát triển kinh tế và đảm bảo sự hội nhập kinh tế quốc tế, việc sửa đổi khoản 2, khoản 3, điều 17 và điều 21 của Luật NHNN là rất cần thiết và cấp bách.
- Phát triển thị trường liên NH, tăng cường sự luân chuyển vốn giữa các NH, hạn chế tình trạng thiếu vốn khả dụng đẩy lãi suất huy động lên cao, điều chỉnh thận trọng, linh hoạt các mức lãi suất tái cấp vốn, chiết khấu và lãi suất cơ bản nhằm thực hiện mục tiêu ổn định lãi suất thị trường, góp phần kiểm soát lạm phát.
- NHNN cần quy định cụ thể các thông tin, số liệu về hoạt động mà các TCTD bắt buộc phải công khai cho công chúng biết theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế. Qua đó, nhằm giúp khách hàng có được hướng giải quyết đúng đắn trong việc đầu tư, giao dịch với NH.
- NHNN phải thực hiện tốt chính sách quản lý nhà nước, tăng cường các hoạt động thanh tra, kiểm tra, kiểm soát, chấn chỉnh, xử lý kịp thời những sai phạm làm thất thoát nguồn vốn của Nhà nước, của nhân dân, đưa hệ thống các TCTD đi vào nề nếp và có hiệu quả, không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống NH trong nền kinh tế.
- NHNN cần mở rộng mức bảo hiểm tiền gửi bởi vì trong cơ chế thị trường, việc lỗ lãi trong hoạt động kinh doanh là một tất yếu. Nếu NH hoạt động tốt, kinh doanh có lãi thì sẽ có nhiều khách hàng gửi tiền. Ngược lại, nếu NH làm ăn không tốt sẽ gặp rủi ro, bất chắc trong hoạt động kinh doanh, điều đó sẽ ảnh hưởng đến việc gửi tiền và rút tiền ở NH. Chi nhánh đã tham gia bảo hiểm tiền gửi và cần tiếp tục hoạt động này. Tuy nhiên mức bồi thường thiệt hại rủi ro tiền gửi vẫn chưa thỏa đáng hoặc việc bồi thường chậm trễ và xảy ra nhiều mâu thuẫn. Như vậy, sẽ không kích thích khách hàng có cơ số tiền lớn gửi vào NH. NHNN nên có chính sách bảo hiểm tiền gửi giống như chính sách bảo hiểm các tài sản khác. Như vậy giúp khách hàng an tâm gửi tiền và NH có thể huy động được nhiều nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với NH Sài Gòn Công thương Việt Nam**

- Đề nghị Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Việt Nam 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).
- Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Việt Nam 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.

### **3.3.3. 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.

**KẾT LUẬN**

Trong xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế nói chung, các hoạt động tài chính nói riêng thì các hoạt động của NH có rất nhiều vấn đề mới cần được nghiên cứu và triển khai cho phù hợp với yêu cầu thực tiễn và thông lệ quốc tế. Việc nghiên cứu, áp dụng các biện pháp về huy động vốn là vấn đề quan trọng và cấp thiết nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NH, đảm bảo an toàn về vốn và tạo điều kiện để tồn tại và phát triển trong môi trường kinh tế thời kỳ mở cửa. Bài khóa luận cũng đã đề cập đến vấn đề giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng, trên cơ sở sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu với những luận cứ về lý luận và thực tiễn, bài khóa luận đã hoàn thành và làm sáng tỏ những công việc sau:

Thứ nhất: hệ thống hóa được những vấn đề có tính lý luận về vốn và hiệu quả huy động vốn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Thứ hai: phân tích, đánh giá đúng mức tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Đặc biệt là thực trạng huy động vốn của NH. Khóa luận đánh giá những kết quả đạt được và chỉ rõ những tồn tại cùng nguyên nhân ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của Chi nhánh.

Thứ ba: trên cơ sở lý luận và thực tiễn, khóa luận đưa ra hệ thống giải pháp và kiến nghị với chính phủ, với NHNN, NH Sài Gòn Công thương Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn của NH Sài Gòn công thương- chi nhánh Hải Phòng.

Hoàn thành bài khóa luận này, em mong muốn sẽ đóng góp được một phần nhỏ bé những suy nghĩ về một số giải pháp nhằm làm tốt hơn nữa công tác huy động vốn của Chi nhánh.

Do có những hạn chế về thời gian, đối tượng nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế của bản thân nên khóa luận này không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế nhất định. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ các thầy cô giáo cùng đoàn thể các cô chú, anh chị tại NH Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng để khóa luận được hoàn thiện hơn.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Đăng Dòn, (2009), Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
2. Nguyễn Văn Tiến, (2009), Ngân hàng thương mại, NXB Thống Kê,
3. Thông tư số 02/2013/TT-NHNN.
4. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Chi nhánh Saigonkbank Hải Phòng năm 2013, 2014, 2015.
5. <https://saigonbank.com.vn>
6. <https://www.google.com.vn>
7. <https://www.wikipedia.org>