

**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 : Đặng Thân Thân
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

HẢI PHÒNG - 2013

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Đặng Thân Thân
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

HẢI PHÒNG - 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đặng Thân Thân

Mã SV: 1354040065

Lớp: QT 1303T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại.
- Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.
- Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Báo cáo tài chính của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.
- Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

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

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN *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 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 1

1.1 Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại 1

1.1.1 Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu 1

1.1.2 Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại 5

1.1.3 Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại. 8

1.1.3.1 Huy động vốn tiền gửi 8

1.1.3.2 Huy động vốn thông qua phát hành công cụ nợ..... 10

1.1.3.3 Huy động bằng hình thức đi vay. 11

1.1.3.4 Các hình thức tạo vốn khác 11

1.2 Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại..... 12

1.2.1 Khái niệm..... 12

1.2.2 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn 12

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn..... 13

1.2.3.1. Sự gia tăng và tính ổn định của vốn huy động. 13

1.2.3.2. Khả năng điều hành lãi suất và tiết kiệm chi phí huy động. 14

1.2.3.3. Độ đa dạng hoá các hình thức huy động. 15

1.2.3.4. Một số chỉ tiêu khác..... 16

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại. 17

1.2.4.1 Các nhân tố chủ quan..... 17

1.2.4.2 Nhân tố khách quan 21

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG HẢI PHÒNG..... 25

2.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng..... 25

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển 25

2.1.2 Cơ cấu tổ chức 26

2.1.3 Kết quả hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng trong những năm gần đây..... 29

2.2 Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.....	37
2.2.1 Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động	37
2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động	40
2.2.2.1 Cơ cấu huy động theo kỳ hạn	40
2.2.2.2 Cơ cấu theo thành phần	42
2.2.2.3 Cơ cấu theo bản tệ	43
2.2.3 Cân đối nguồn vốn và cho vay tại Ngân hàng.....	45
2.2.4 Chi phí huy động vốn.....	49
2.2.5 Các chỉ tiêu đánh giá khác	51
2.3 Đánh giá chung.....	52
2.3.1 Những kết quả đạt được.....	52
2.3.2 Những tồn tại và nguyên nhân.....	53
2.3.2.1 Tồn tại.....	53
2.3.2.2 Nguyên nhân.....	54
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	57
3.1 Định hướng công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.....	57
3.1.1 Định hướng hoạt động chung.	57
3.1.2 Định hướng công tác huy động vốn.....	57
3.1.3 Một số chỉ tiêu cần đạt trong những năm tới:.....	59
3.3 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.	60
3.3.1 Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn.....	60
3.2.2 Điều hành chính sách lãi suất linh hoạt	61
3.2.3 Tăng cường và hoàn thiện chính sách Marketing.....	64

3.2.4 Hiện đại hoá công nghệ, nâng cấp cơ sở vật chất, kỹ thuật cho Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng.....	64
3.2.5 Phát huy tối đa yếu tố con người.	65
3.2.6 Gắn liền tăng trưởng vốn với sử dụng vốn hiệu quả.	66
3.3 Kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn.	67
3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	67
3.3.3 Kiến nghị với Ngân hàng công thương Việt Nam.....	68
KẾT LUẬN	70

DANH MỤC BẢNG BIỂU – BIỂU ĐỒ

<i>Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn theo kì hạn</i>	31
<i>Bảng 2.2: Kết cấu dư nợ</i>	34
<i>Bảng 2.3: Tình hình nợ quá hạn trên tổng dư nợ.</i>	35
<i>Biểu đồ 1: Biểu đồ thể hiện tỷ trọng nợ quá hạn/tổng dư nợ.....</i>	36
<i>Bảng 2.4: Kết quả kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh năm 2010-2012.</i>	36
<i>Bảng 2.5: Bảng lãi suất huy động của NHCTVN tại 10/03/2013</i>	38
<i>Biểu đồ 2: Biểu đồ thể hiện tổng nguồn vốn huy động qua các năm.</i>	39
<i>Bảng 2.6: Tình hình huy động vốn (gồm VND và ngoại tệ quy đổi)</i>	39
<i>Bảng 2.7: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn</i>	40
<i>Bảng 2.8: Cơ cấu nguồn vốn theo thành phần</i>	42
<i>Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn theo bản tệ</i>	43
<i>Bảng 2.10: Bảng cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay</i>	45
<i>Biểu đồ 3: Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn.</i>	46
<i>Bảng 2.11: Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn.</i>	47
<i>Bảng 2.12: Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn</i>	47
<i>Bảng 2.13: Chi phí huy động vốn</i>	49
<i>Bảng 2.14: Một số chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn khác.....</i>	<i>51</i>

LỜI MỞ ĐẦU

Bước sang những năm đầu của thế kỷ XXI, nền kinh tế Việt Nam có nhiều chuyển biến theo hướng tích cực theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa nhằm đưa đất nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020, trong đó phát huy nội lực trong nước là chính, đồng thời tranh thủ sự hỗ trợ từ bên ngoài. Như vậy, nền kinh tế đòi hỏi phải cần một lượng vốn rất lớn bởi vốn là yếu tố quan trọng góp phần vào thành quả chung của công cuộc xây dựng và phát triển đất nước, dần đưa nước ta thoát khỏi tình trạng nghèo nàn, tụt hậu, từ đó tiến nhanh, tiến chắc ngang với các nước trong khu vực và trên thế giới. Điều này được thể hiện trong văn kiện đại hội Đảng IX “Chúng ta không thể thực hiện công nghiệp hoá- hiện đại hoá nếu không huy động được nhiều nguồn vốn, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn trong nước mà “nòng cốt” để thực hiện được nhiệm vụ quan trọng này phải là các Ngân hàng thương mại, các công ty tài chính ”.

Ngân hàng thương mại với vai trò là trung gian tài chính trong việc huy động vốn để tái cấp vốn cho nền kinh tế là quan trọng nhất. Tuy nhiên Ngân hàng là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh chủ yếu trên lĩnh vực tiền tệ nên bắt buộc phải hoạt động có hiệu quả để vừa đảm bảo mục tiêu an toàn trong hoạt động, vừa có thể đứng vững trong nền kinh tế thị trường và qua đó, thực hiện có hiệu quả vai trò dẫn vốn của mình.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng là một chi nhánh thành viên của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam. Cũng giống như các Ngân hàng thương mại khác, Chi nhánh rất quan tâm tới nguồn vốn huy động từ nền kinh tế để có thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Thấy được tầm quan trọng của nguồn vốn huy động đối với hoạt động của Chi nhánh, trong quá

trình thực tập và nghiên cứu hoạt động của Chi nhánh em chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp: “ ***Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng***”. Khóa luận tốt nghiệp của em gồm có 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

Do thời gian nghiên cứu và kinh nghiệm bản thân còn hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo, để đề tài được hoàn thiện hơn, có ý nghĩa thực tiễn hơn, góp phần hoàn thiện chính sách huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng. Em xin chân thành cảm ơn sự tận tình hướng dẫn chỉ bảo của cô giáo - ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ đã hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành đề tài này.

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN

CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại

1.1.1 Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu

- Khái niệm: Hiện nay ở mỗi nước khác nhau có các đặc điểm khác nhau về Ngân hàng thương mại nhưng đều thống nhất Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp chuyên kinh doanh tiền tệ và cung ứng những dịch vụ tài chính cho nền kinh tế, là một trong những tổ chức tài chính trung gian, các tổ chức tài chính trung gian này gọi chung là các định chế tài chính có chức năng giống nhau là dẫn vốn từ nơi thừa vốn sang nơi thiếu vốn.

Có rất nhiều cách tiếp cận khác nhau để đưa ra định nghĩa về Ngân hàng thương mại, mỗi một định nghĩa là những nhận định khác nhau của từng nước phù hợp với những hoạt động cụ thể của Ngân hàng thương mại. Cụ thể là:

Luật Ngân hàng của Pháp năm 1941: “Ngân hàng thương mại là những doanh nghiệp hay cơ sở mà thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác hoặc dưới những hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính”.

Luật Ngân hàng của Đan Mạch năm 1930: “Những nhà băng thiết yếu bao gồm những nghiệp vụ nhận tiền gửi, buôn bán vàng bạc, hành nghề thương mại và các giá trị địa ốc, các phương tiện tín dụng và hối phiếu, thực hiện các nghiệp vụ chuyển ngân, đứng ra bảo hiểm...”

Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam năm 1997: “Ngân hàng là tổ chức tín dụng thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh

doanh khác có liên quan.”

“Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện toàn bộ các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của Nhà nước.”

“Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ, chủ yếu là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán.”

- Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại:

Ngân hàng là một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cho công chúng và doanh nghiệp. Thành công của ngân hàng phụ thuộc vào năng lực xác định các dịch vụ tài chính mà xã hội có nhu cầu, thực hiện các dịch vụ đó một cách có hiệu quả. Bao gồm:

Mua bán ngoại tệ: ngân hàng đứng ra mua bán một loại tiền này lấy một loại tiền khác và hưởng phí dịch vụ. Trong thị trường tài chính ngày nay, mua bán ngoại tệ thường chỉ do các ngân hàng lớn nhất thực hiện bởi vì những giao dịch như vậy có mức độ rủi ro cao, đồng thời yêu cầu phải có trình độ chuyên môn cao.

Nhận tiền gửi: ngân hàng mở dịch vụ nhận tiền gửi để bảo quản hộ người có tiền với cam kết hoàn trả đúng hạn. Trong cuộc cạnh tranh để tìm và giành được các khoản tiền gửi, các ngân hàng đã trả lãi cho tiền gửi như là phần thưởng cho khách hàng về việc sẵn sàng hi sinh nhu cầu trước mắt và cho phép ngân hàng sử dụng tạm thời để kinh doanh.

Cho vay: cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng, tài trợ dự án.

Bảo quản vật có giá: các ngân hàng thực hiện việc lưu giữ vàng và các vật có giá khác cho khách hàng trong kho bảo quản. Ngân hàng giữ vàng và giao cho khách tờ biên nhận. Do khả năng chi trả bất cứ lúc nào cho giấy chứng nhận nên nó đã được sử dụng như tiền dùng để thanh toán các khoản nợ trong phạm vi ảnh hưởng của ngân hàng phát hành.

Cung cấp các tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán: khi các doanh nhân gửi tiền vào ngân hàng, họ nhận thấy ngân hàng không chỉ bảo quản mà còn thực hiện các lệnh chi trả cho khách hàng của họ. Thanh toán qua ngân hàng đã mở đầu cho thanh toán không dùng tiền mặt, tức là người gửi không cần phải đến ngân hàng để lấy tiền mà chỉ cần viết giấy chi trả cho khách, khách hàng mang giấy đến ngân hàng sẽ nhận được tiền. Các tiện ích của thanh toán không dùng tiền mặt (an toàn, chính xác, nhanh chóng, tiết kiệm chi phí) đã góp phần rút ngắn thời gian kinh doanh và nâng cao thu nhập cho các doanh nhân. Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin, nhiều thể thức thanh toán được phát triển như Ủy nhiệm chi, nhờ thu, L/C, thanh toán bằng điện, thẻ...

Quản lý ngân quỹ: các ngân hàng mở tài khoản và giữ tiền của phần lớn các doanh nghiệp và nhiều cá nhân. Nhờ đó, ngân hàng thường có mối liên hệ chặt chẽ với nhiều khách hàng. Do có kinh nghiệm trong quản lý ngân quỹ và khả năng trong việc thu ngân, nhiều ngân hàng đã cung cấp cho khách hàng dịch vụ quản lý ngân quỹ, trong đó ngân hàng đồng ý quản lý việc thu và chi cho một công ty kinh doanh và tiến hành đầu tư phần thặng dư tiền mặt tạm thời vào các chứng khoán sinh lợi và tín dụng ngắn hạn cho đến khi khách hàng cần tiền mặt để thanh toán.

Tài trợ các hoạt động của Chính phủ: khả năng huy động và cho vay với khối lượng lớn của ngân hàng đã trở thành trọng tâm chú ý của các Chính phủ. Do nhu cầu chi tiêu lớn và thường là cấp bách trong khi thu

không đủ Chính phủ các nước đều muốn tiếp cận với các khoản cho vay của ngân hàng. Các ngân hàng được cấp giấy phép thành lập với điều kiện là họ phải cam kết thực hiện với mức độ nào đó các chính sách của Chính phủ và tài trợ cho Chính phủ. Các ngân hàng phải mua trái phiếu Chính phủ theo một tỉ lệ nhất định trên tổng lượng tiền gửi mà ngân hàng huy động được, hoặc phải cho vay với các điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp của Chính phủ.

Bảo lãnh: do khả năng thanh toán của ngân hàng cho một khách hàng rất lớn và do ngân hàng nắm giữ tiền gửi của khách hàng, nên ngân hàng có uy tín trong bảo lãnh cho khách hàng. Trong những năm gần đây, nghiệp vụ bảo lãnh ngày càng đa dạng và phát triển mạnh, ngân hàng thường bảo lãnh cho khách hàng của mình mua chịu hàng hoá và trang thiết bị, phát hành chứng khoán, vay vốn của tổ chức tín dụng khác...

Cho thuê trang thiết bị trung và dài hạn: nhằm để bán được các thiết bị, đặc biệt là các thiết bị có giá trị lớn, nhiều hãng sản xuất và thương mại đã cho thuê các thiết bị. Kết thúc hợp đồng khách hàng có thể mua (do vậy còn gọi là hợp đồng thuê mua).

Cung cấp dịch vụ uỷ thác và tư vấn: do hoạt động trong lĩnh vực tài chính các ngân hàng có rất nhiều chuyên gia về quản lý tài chính. Vì vậy, nhiều cá nhân và doanh nghiệp đã nhờ ngân hàng quản lý tài sản và quản lý hoạt động tài chính hộ. Dịch vụ uỷ thác phát triển sang cả uỷ thác vay hộ, uỷ thác cho vay hộ, uỷ thác phát hành, uỷ thác đầu tư...

Cung cấp dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán: nhiều ngân hàng đang phấn đấu cung cấp đủ các dịch vụ tài chính cho phép khách hàng thoả mãn mọi nhu cầu. Đây là một trong những lý do chính khiến các ngân hàng bắt đầu bán các dịch vụ môi giới chứng khoán, cung cấp cho khách hàng cơ hội mua cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác mà không phải đến người

kinh doanh chứng khoán. Trong một vài trường hợp, các ngân hàng tổ chức ra công ty chứng khoán hoặc công ty môi giới chứng khoán.

Cung cấp các dịch vụ bảo hiểm: từ nhiều năm nay, các ngân hàng đã bán bảo hiểm cho khách hàng, điều đó đảm bảo việc hoàn trả trong trường hợp khách hàng bị chết hoặc bị tàn phế hay gặp rủi ro trong hoạt động, mất khả năng thanh toán.

Cung cấp các dịch vụ đại lý: nhiều ngân hàng trong quá trình hoạt động không thể thiết lập chi nhánh hoặc văn phòng ở khắp mọi nơi. Nhiều ngân hàng (thường là ngân hàng lớn) cung cấp dịch vụ ngân hàng đại lý cho các ngân hàng khác như thanh toán hộ, phát hành hộ các chứng chỉ tiền gửi, làm ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ...

1.1.2 Nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại

- *Khái niệm:*

Về lý thuyết, hiện nay vẫn tồn tại nhiều quan điểm về vốn trong Ngân hàng thương mại, nhưng nói chung vốn của Ngân hàng thương mại có thể được hiểu là những giá trị tiền tệ do Ngân hàng tạo lập hoặc huy động được dùng để đầu tư, cho vay hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nó chi phối toàn bộ hoạt động của Ngân hàng thương mại, quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Vốn kinh doanh của Ngân hàng thương mại được huy động từ nhiều nguồn khác nhau như vốn tự có, vốn huy động, vốn trong thanh toán... Về bản chất, vốn của Ngân hàng là một bộ phận thu nhập quốc dân nhân rồi trong quá trình phân phối và tiêu dùng mà người chủ sở hữu với các mục đích khác nhau gửi vào Ngân hàng.

Huy động vốn là hoạt động tạo lập nguồn vốn của Ngân hàng thương mại, là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ lượng tiền

nhân rồi của các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn từ tài khoản tiền gửi, phát hành giấy tờ có giá, làm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình.

Khác với các loại hình doanh nghiệp khác, vốn nợ của Ngân hàng thương mại chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với vốn của chủ, đây là loại vốn cơ bản để tài trợ cho các danh mục tài sản của Ngân hàng thương mại. Vốn nợ được huy động từ các nguồn tiền gửi, vay và một số loại khác.

- *Các thành phần vốn huy động và đặc điểm của chúng:*

- Tiền gửi:

Đặc điểm chung của tiền gửi là chúng phải được thanh toán khi khách hàng yêu cầu, ngay cả khi đó là tiền gửi có kỳ hạn chưa đến hạn.

Quy mô tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác, thông thường chiếm hơn 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của Ngân hàng.

Tiền gửi là đối tượng phải được dự trữ bắt buộc, do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả tiền gửi.

Tiền gửi, nhất là tiền gửi ngắn hạn thường nhạy cảm với các biến động về lãi suất, tỷ giá, thu nhập và nhiều nhân tố khác. Lãi suất cao là yếu tố kích thích các doanh nghiệp, dân cư gửi và cho vay. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kỳ hạn nguồn tiền gửi. Các yếu tố như địa điểm ngân hàng, các loại hình huy động... đều ảnh hưởng đến quy mô và cấu trúc nguồn tiền.

- Tiền vay:

Tỷ trọng nguồn vốn này thấp hơn so với nguồn tiền gửi. Khác với nhận tiền gửi, Ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên mà chỉ vay lúc cần thiết và hoàn toàn chủ động quyết định khối lượng vay phù hợp với nhu cầu sử dụng. Các khoản vay thường có thời hạn ngắn, chỉ nhằm đảm bảo thanh toán tức thời khi nhu cầu thanh toán của khách hàng tăng cao. Hơn nữa, vay NHNN phụ thuộc rất lớn vào chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

- Nguồn khác:

Phần lớn các nguồn này của ngân hàng không phải trả lãi. Tuy nhiên, chi phí để có và duy trì chúng là rất đáng kể. Nhìn chung, các nguồn khác trong ngân hàng thường không lớn.

Có thể nói nếu vốn chủ sở hữu có vai trò quan trọng để ngân hàng được đi vào hoạt động và là đệm đỡ của ngân hàng thì vốn huy động lại là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Trên cơ sở vốn nợ tạo lập, ngân hàng sử dụng để cho vay, đầu tư vào chứng khoán, mua sắm tài sản cố định, tiền gửi tại ngân hàng khác và phải thực hiện dự trữ theo quy định để đảm bảo khả năng thanh toán.

Như vậy, vốn nợ có vai trò hết sức quan trọng trong việc quyết định danh mục tài sản đầu tư, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập của ngân hàng. Ngoài ra, quy mô và kết cấu vốn nợ cũng ảnh hưởng rất lớn đến sự an nguy hoạt động của Ngân hàng thương mại. Sự không phù hợp giữa việc huy động vốn từ bên ngoài và việc sử dụng vốn về thời hạn, độ nhạy cảm với lãi suất, quy mô các loại tiền gửi có thể dẫn tới rủi ro về thanh toán, lãi suất, tỷ giá mà ngân hàng phải gánh chịu.

Tóm lại, qua những vấn đề được đề cập ở trên thì rõ ràng vốn có vai trò quan trọng quyết định sự sống còn của một ngân hàng, đặc biệt là vốn huy động. Để có được vốn huy động thì hoạt động huy động vốn từ bên ngoài lại

càng có vai trò hết sức quan trọng. Sau đây là những vấn đề cơ bản về hoạt động huy động vốn từ bên ngoài trong Ngân hàng thương mại.

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

1.1.3.1 Huy động vốn tiền gửi

a. Tiền gửi không kỳ hạn:

Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào, khách hàng có thể yêu cầu Ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình để chi trả cho người được hưởng về tiền hàng hóa, cung ứng lao động dịch vụ... Đối với khoản tiền này, mục đích chính của người gửi tiền là để đảm bảo an toàn về tài sản và thực hiện các thanh toán qua Ngân hàng, do đó nó thường được gọi là tiền gửi thanh toán.

Đối với ngân hàng thì khoản tiền gửi không kỳ hạn này chỉ phải chi trả lãi thấp, đồng thời cũng thu phí thanh toán khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng.

b. Tiền gửi có kỳ hạn:

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi mà khi gửi tiền vào khách hàng chỉ được rút ra sau sau một thời hạn nhất định, từ một vài tháng cho đến một vài năm. Mục đích của người gửi tiền có kỳ hạn là để lấy lãi. Do tính chất loại nguồn vốn này tương đối ổn định, Ngân hàng có thể sử dụng phần lớn số dư này để cho vay trung và dài hạn phụ thuộc vào thời hạn của tiền gửi. Nếu nguồn vốn này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi, chủ động cho Ngân hàng trong quá trình kinh doanh. Các Ngân hàng thương mại thường đưa ra nhiều loại kỳ hạn nhằm đáp ứng nhu cầu gửi tiền của khách hàng. Hiện nay các Ngân hàng thương mại có các loại kỳ hạn như: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng, 2

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

c. Tiền gửi tiết kiệm:

Tiền gửi tiết kiệm là loại tiền của dân cư gửi vào Ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi. Hình thức phổ biến và cổ điển nhất là loại tiền tiết kiệm có sổ, người gửi tiền được Ngân hàng cấp cho một sổ dùng để ghi số tiền gửi vào và rút ra. Việt Nam vừa qua có các loại tiền gửi tiết kiệm sau:

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: là loại tiền gửi mà khách hàng có thể gửi tiền vào nhiều lần và rút ra bất kỳ lúc nào. Phần lớn khách hàng gửi tiền không kỳ hạn do chưa xác định được nhu cầu chi tiêu cụ thể trong tương lai, nhưng lại mong muốn thu được mức lãi trong khoản tiền nhàn rỗi.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: là khoản tiền mà khách hàng chỉ được rút ra khi đến hạn thanh toán. Trên thực tế để thu hút khách hàng, Ngân hàng vẫn cho phép khách hàng rút trước hạn với điều kiện hưởng lãi suất thấp (thường bằng mức tiền gửi không kỳ hạn, thậm chí không được hưởng lãi).

- Tiền gửi tiết kiệm có mục đích: thường là hình thức tiết kiệm trung và dài hạn nhằm mục đích xây dựng nhà ở. Những người tham gia loại hình này ngoài việc hưởng lãi suất được Ngân hàng cho vay còn nhằm mục đích bổ sung thêm vốn cho xây dựng nhà.

- Tiền gửi có kì hạn và tiền gửi tiết kiệm được gọi chung là tiền gửi phi giao dịch. Chúng có đặc tính chung là được hưởng lãi và chủ các tài khoản này không được phát hành Séc.

Vốn tiền gửi là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng thương mại, là nguồn vốn chủ yếu để Ngân hàng kinh doanh, nó phản ánh bản chất của Ngân hàng “ đi vay để cho vay”.

1.1.3.2 Huy động vốn thông qua phát hành công cụ nợ.

Các Ngân hàng thương mại phát hành các chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng để huy động vốn trong một thời gian nhất định.

a. Chứng chỉ tiền gửi

Là những giấy xác nhận tiền gửi định kỳ ở một ngân hàng hay một định chế tài chính khác. Người sở hữu giấy này sẽ được thanh toán tiền lãi theo kỳ và nhận đủ tiền vốn khi mãn hạn. Chứng chỉ sau khi phát hành được lưu thông trên thị trường tiền tệ.

Các ngân hàng phát hành chứng chỉ tiền gửi chủ yếu cho mục đích thanh khoản. Các chứng chỉ này có lãi suất cao hơn lãi suất của tín phiếu kho bạc và mức độ rủi ro thấp hơn.

b. Kỳ phiếu, trái phiếu Ngân hàng.

Là những công cụ nợ để Ngân hàng huy động những khoản vốn trung dài hạn (thường trên 1 năm)

Trái phiếu ngân hàng: thực chất là giấy nhận nợ của Ngân hàng đối với những người mua trái phiếu. Lãi suất của trái phiếu thường cao hơn lãi suất của tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu.

1.1.3.3 Huy động bằng hình thức đi vay.

Khi ngân hàng đã sử dụng hết vốn tự có và vốn huy động phục vụ cho quá trình kinh doanh, các Ngân hàng thương mại phải vay vốn từ Ngân hàng Nhà nước hoặc các ngân hàng khác.

a. Vay NHNN

Trong hệ thống Ngân hàng hai cấp, Ngân hàng Nhà nước luôn đóng vai trò là người cho vay cuối cùng đối với Ngân hàng thương mại, các Ngân hàng thương mại sau khi khai thác hết nguồn vốn trên thị trường sẽ vay Ngân hàng Nhà nước. Khoản vay liên quan đến lượng tiền trung ương, đến việc thực hiện chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước. Ngân hàng Nhà nước cấp tín dụng cho Ngân hàng thương mại chủ yếu với 2 hình thức:

- Tái cấp vốn: chủ yếu là hình thức tái chiết khấu giấy tờ có giá
- Cho vay thế chấp ứng trước

b. Vay các tổ chức tín dụng khác

Thông thường các Ngân hàng sẽ vay lẫn nhau khi cần thiết, dựa trên lãi suất công bố thường xuyên trên thị trường liên Ngân hàng. Các khoản vay này đáp ứng nhu cầu vốn mang tính thời điểm, nó mang lại lợi ích cho cả đôi bên và có thời hạn rất ngắn, thường qua đêm hoặc không quá một tuần.

1.1.3.4 Các hình thức tạo vốn khác

Ngân hàng có thể tạo vốn thông qua các chức năng trung gian thanh toán: L/C, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, tài sản thu hộ, chi hộ...

Vốn thu hút từ nước ngoài dưới hình thức nhận tiền gửi ngoại tệ, chuyển ngoại tệ, kinh doanh ngoại hối, vốn ủy thác đầu tư, tài trợ của Nhà nước...

1.2 Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

1.2.1 Khái niệm

Hiệu quả huy động vốn là phạm trù phản ánh trình độ và khả năng đảm bảo thực hiện công tác huy động vốn có kết quả cao với chi phí nhỏ nhất. Có nghĩa là đối với mặt lượng, hiệu quả huy động vốn biểu hiện giữa kết quả thu được (số lượng, thời hạn...) và chi phí bỏ ra, còn đối với mặt chất, nó phản ánh năng lực và trình độ quản lý của Ngân hàng .

Đối với một Ngân hàng thương mại thì hiệu quả huy động vốn có mối quan hệ biện chứng với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, có nghĩa là huy động vốn tốt làm nền tảng cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, và hoạt động kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả là cơ sở thuận lợi để huy động vốn có hiệu quả. Hai mối quan hệ này hỗ trợ cho nhau cùng phát triển.

1.2.2 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn

Huy động vốn là một hoạt động hết sức quan trọng của các Ngân hàng thương mại vì nó là kênh cung cấp đầu vào trong hoạt động của Ngân hàng thương mại. Có thể nói rằng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng có phát triển tốt hay không phụ thuộc rất nhiều vào việc huy động vốn. Ngoài ý nghĩa hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại thì nghiệp vụ huy động vốn còn có một số ý nghĩa khác như:

- Huy động vốn đảm bảo nhu cầu đầu tư phát triển của nền kinh tế;

Đây là một vấn đề quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế của bất kỳ quốc gia, dân tộc nào trên thế giới. Để thực hiện được điều đó thì quan trọng hơn cả là nguồn vốn đầu tư. Càng có nhiều nguồn vốn thì cơ hội để phát triển nền kinh tế càng lớn. Vì vậy, nghiệp vụ huy động vốn góp phần không nhỏ đảm bảo nhu cầu phát triển của nền kinh tế quốc dân.

- Huy động vốn tạo điều kiện cân bằng cung cầu tiền tệ, giảm lạm phát:

Lạm phát là khi mà lượng tiền lưu thông vượt quá nhu cầu cần thiết làm cho chúng bị mất giá, làm cho giá cả của các loại hàng hoá không ngừng tăng lên. Trong khi đó nếu nghiệp vụ huy động vốn của Ngân hàng thương mại hoạt động không hiệu quả thì lượng tiền nhàn rỗi trong xã hội còn cao dễ dẫn đến nguy cơ xảy ra lạm phát. Vì thế nghiệp vụ huy động vốn của Ngân hàng đã góp phần làm giảm lạm phát, ổn định tiền tệ và ổn định nền kinh tế.

- Huy động vốn tạo điều kiện đưa tiền nhàn rỗi vào lưu thông, làm cho chúng có thể sinh lời.

Thực tế khi huy động vốn thì chắc chắn Ngân hàng thương mại sẽ phải trả một khoản lãi suất theo quy định tương ứng với số vốn huy động cho người sở hữu số vốn đó. Như vậy nghiệp vụ huy động vốn của Ngân hàng thương mại không những có thể đưa tiền nhàn rỗi trong xã hội vào lưu thông mà còn góp phần làm cho đồng tiền có khả năng sinh lời và làm tăng thu nhập cho người sở hữu vốn.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn.

1.2.3.1. Sự gia tăng và tính ổn định của vốn huy động.

- Khối lượng và cơ cấu hiện tại:

Không thể nói đến hiệu quả huy động vốn cao nếu việc huy động vốn không đáp ứng nổi nhu cầu về khối lượng vốn. Khối lượng vốn phải đạt một qui mô nhất định theo kế hoạch hoạt động của Ngân hàng. Đồng thời cơ cấu vốn cần hợp lý, thể hiện giữa vốn huy động ngắn hạn với dài hạn, giữa vốn nội tệ với ngoại tệ

- Sự tăng trưởng vốn huy động về số lượng và thời gian:

Vốn huy động phải có sự tăng trưởng về số lượng để có thể thoả 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 huy động phải có sự ổn định về mặt thời gian. Nếu Ngân hàng đó huy động được một khối lượng vốn lớn nhưng không ổn định, thì thường xuyên có khả năng một dòng tiền lớn bị rút ra. Ngân hàng luôn phải đối đầu với vấn đề thanh toán thì lượng vốn lớn cho vay và đầu tư sẽ không lớn, như vậy hiệu quả huy động vốn sẽ là không cao, ngược lại nếu nguồn vốn huy động ổn định, Ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần lớn số vốn đó vào hoạt động kinh doanh có thu nhập cao.

Nguồn vốn tăng đều qua các năm đạt mục tiêu đề ra và có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng trưởng ổn định.

- Xu hướng biến đổi cơ cấu theo hướng tích cực:

Sự biến đổi về cơ cấu 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. Xu hướng biến đổi cơ cấu vốn huy động phải đáp ứng được nhu cầu sử dụng trong tương lai về cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay nội tệ và ngoại tệ.

1.2.3.2. Khả năng điều hành lãi suất và tiết kiệm chi phí huy động.

- Lãi suất huy động:

Lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của tất cả các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn một lãi suất cao, người vay lại muốn có lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, Ngân hàng phải tìm cách đa dạng hoá lợi ích của các bên, trong đó điều quan trọng là 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 nhỏ nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với một lãi suất được chấp nhận trên thị trường.

Chi phí huy động thường được đánh giá chủ yếu bởi mức lãi suất huy động từng nguồn, lãi suất huy động bình quân, tính bằng bình quân giữa giá quyền của lãi suất các nguồn theo khối lượng từng nguồn, chênh lệch đầu vào đầu ra. Các nguồn huy động của Ngân hàng có mức lãi suất, kỳ hạn, qui mô khác nhau. Mà trong thực tế, khi cho vay không phân biệt rạch ròi là từ nguồn nào. Do đó Ngân hàng phải tính mức lãi suất bình quân đầu ra và đầu vào là dương.

Mặt khác, cũng với một mức chi phí trả lãi bình quân, sự đa dạng hoá trong lãi suất cho phù hợp với mỗi hình thức huy động vốn là cần thiết. Sự đa dạng hoá lãi suất làm tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà Ngân hàng đưa ra. Nếu có chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả, Ngân hàng sẽ tối thiểu hoá được chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn.

- Chi phí khác:

Bên cạnh chi phí chính là lãi suất, trong quá trình huy động vốn Ngân hàng còn phải chịu một số chi phí khác như chi phí tiền lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí in ấn phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí giao dịch, quảng cáo...

Nếu Ngân hàng giảm chi phí huy động bằng cách hạ lãi suất thì việc huy động vốn sẽ rất khó khăn vì không cạnh tranh được với các ngân hàng khác. Do đó Ngân hàng cần phải giảm thiểu chi phí khác.

1.2.3.3. Độ đa dạng hoá các hình thức huy động.

- Số lượng các công cụ huy động:

Tuỳ 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 tuỳ thuộc và cũng là một yếu tố phản ánh năng lực của một Ngân hàng. Chỉ những Ngân hàng có hoạt động kinh doanh đa dạng, phong phú, có trình độ nhân viên cao, năng lực quản lý tốt mới có đủ điều kiện phát triển nhiều loại công cụ huy động vốn khác nhau.

- Sự đa dạng về kỳ hạn và các loại tiền tệ được sử dụng:

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

1.2.3.4. Một số chỉ tiêu khác.

- Mức độ thuận tiện khách hàng: Được đánh giá qua các thủ tục gửi tiền, rút tiền, các dịch vụ kèm theo của Ngân hàng. Tiết kiệm được thời gian và chi phí cho khách hàng.
- Thời gian để huy động một số lượng vốn nhất định.
- Một số chỉ tiêu khác như số lượng vốn bị rút ra trước hạn, kỳ hạn thực tế của nguồn vốn.
- Thái độ phục vụ của cán bộ Ngân hàng đối với khách hàng.

Trên đây là một số chỉ tiêu dùng để đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn. Tuy nhiên, sử dụng một chỉ tiêu thì không thể phản ánh đầy đủ được, mà cần phải kết hợp nhiều chỉ tiêu thì mới đánh giá đúng và thực chất hiệu quả công tác huy động vốn tại một Ngân hàng thương mại.

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

1.2.4.1 Các nhân tố chủ quan

- Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng

Mỗi Ngân hàng phải tự hoạch định cho mình một chiến lược kinh doanh riêng biệt, phù hợp với các điều kiện bên trong và bên ngoài Ngân hàng. Chiến lược kinh doanh có tính quyết định tới hiệu quả hoạt động của Ngân hàng. Ngân hàng cần phải xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, thấy được những cơ hội và thách thức. Trên cơ sở đó dự đoán sự thay đổi của môi trường để xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp mà trong đó chiến lược phát triển quy mô và chất lượng nguồn vốn là một bộ phận quan trọng trong chiến lược tổng thể của Ngân hàng. Trong từng thời kỳ, dựa trên chỉ tiêu được giao về hoạt động huy động vốn, sử dụng vốn và các hoạt động khác của Ngân hàng Trung Ương cùng với tình hình thực tế của từng Ngân hàng, Ngân hàng phải lập kế hoạch và lên cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Nếu nhận thấy trong năm có những dự án tốt cần vay vốn với khối lượng lớn, thời hạn dài thì Ngân hàng sẽ có kế hoạch huy động vốn để tìm kiếm được nguồn vốn tương ứng bằng cách đưa ra các loại hình huy động với lãi suất hấp dẫn, kỳ hạn đa dạng. Còn nếu nhận thấy trong năm tới Ngân hàng cần phải thu hẹp khối lượng tín dụng thì Ngân hàng sẽ có kế hoạch huy động một lượng vốn vừa đủ để tối đa hoá hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, trong chiến lược kinh doanh của mình Ngân hàng cần phải đặc biệt chú trọng vào chi phí vốn mà Ngân hàng phải chịu trong khâu huy động. Phải tìm kiếm nguồn vốn rẻ, thời hạn dài thông qua việc lựa chọn các hình thức huy động khác nhau, có như vậy Ngân hàng mới chủ động trong việc tìm kiếm và sử dụng vốn.

- Các hình thức huy động vốn, chất lượng các dịch vụ do Ngân hàng cung ứng và hệ thống các mạng lưới

Một yếu tố ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động là hình thức, kỳ hạn và các dịch vụ cung cấp có liên quan như giao dịch tại nhà, rút tiền tự động, tư vấn kinh doanh, dịch vụ thu tiền hộ... Ngoài ra còn có một số yếu tố khác như thời gian và thủ tục giao dịch.

Do nhu cầu của khách hàng khi đến Ngân hàng là khác nhau nên việc thoả mãn được những nhu cầu đa dạng của khách hàng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn. Trong nền kinh tế thị trường thì hiện tượng cạnh tranh là tất yếu, việc đáp ứng nhu cầu khách hàng là điều kiện tiên quyết để đạt được thắng lợi trong kinh doanh.

Một Ngân hàng có các hình thức huy vốn phong phú, linh hoạt, thuận tiện hơn sẽ có sức thu hút khách hàng mới và duy trì những khách hàng hiện có hơn những Ngân hàng khác. Các Ngân hàng hiện nay không chỉ huy động tiền gửi tiết kiệm mà còn khuyến khích người dân gửi tiền dưới nhiều hình thức khác nhau như mở tài khoản tiền gửi, huy động qua kỳ phiếu, trái phiếu phong phú cả về mệnh giá, kỳ hạn và chủng loại.

Khi hình thức huy động vốn đa dạng và hấp dẫn thì sẽ làm cho số lượng người gửi tiền tăng lên và khi đó chi phí huy động sẽ giảm xuống. Hơn nữa, hình thức huy động vốn phong phú cũng là điều kiện để thu hút những khoản vốn đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau với những tính chất khác nhau về số lượng, chất lượng và kỳ hạn... Từ đó sẽ giúp Ngân hàng sử dụng vốn linh hoạt, an toàn và hiệu quả hơn.

Dịch vụ Ngân hàng chỉ là sản phẩm phụ trong hoạt động của Ngân hàng nhưng trong chiến lược cạnh tranh đã cho thấy Ngân hàng nào có dịch vụ đa dạng, chất lượng dịch vụ cao, đáp ứng được những nhu cầu của khách

hàng thì sẽ thu hút được khách hàng đến với mình. Hiện nay với sự tham gia của nhiều loại hình Ngân hàng và các tổ chức phi Ngân hàng cùng cạnh tranh với nhau, điều đó có nghĩa là khách hàng càng có điều kiện thuận lợi để lựa chọn Ngân hàng tốt nhất đáp ứng được nhu cầu của mình. Vì vậy dịch vụ Ngân hàng ngày càng đóng vai trò quan trọng và chính là một yếu tố góp phần thu hút khách hàng có hiệu quả nhất.

- Chính sách lãi suất

Điều đầu tiên mà bất kỳ một cá nhân hay tổ chức kinh tế nào cũng muốn tham khảo khi gửi tiền vào Ngân hàng chính là lãi suất. Vì vậy chính sách lãi suất là một trong những chính sách quan trọng nhất trong số các chính sách hỗ trợ cho công tác huy động vốn của Ngân hàng.

Ngân hàng sử dụng hệ thống lãi suất như là một công cụ quan trọng trong việc huy động và thay đổi quy mô nguồn vốn thu hút vào Ngân hàng, đặc biệt là quy mô tiền gửi. Để duy trì và thu hút thêm nguồn vốn, Ngân hàng cần phải ấn định mức lãi suất cạnh tranh, thực hiện ưu đãi về lãi suất cho khách hàng lớn, gửi tiền thường xuyên.

Tuy nhiên không phải Ngân hàng cứ đưa ra mức lãi suất cao là thu hút được nhiều nguồn vốn nhàn rỗi của dân cư mà vấn đề là ở chỗ với mức lãi suất cụ thể mà Ngân hàng đưa ra sẽ đem lại cho người gửi tiền mức lợi tức thực tế là bao nhiêu. Điều đó có nghĩa là mức lãi suất mà Ngân hàng đưa ra phải luôn đảm bảo lớn hơn tỷ lệ lạm phát, do đó Ngân hàng phải dự đoán chính xác tỷ lệ lạm phát trong từng thời kỳ để đưa ra mức lãi suất hợp lý. Ngoài ra khi quyết định đưa ra mức lãi suất nào đó còn phụ thuộc vào một số yếu tố khác như thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi, khả năng chuyển hoán giữa các kỳ hạn, mức độ rủi ro và lợi nhuận mang lại từ các khoản đầu tư khác, các qui định của nhà nước, quy định của Ngân hàng

Trung Ương, mức lãi suất đầu ra mà Ngân hàng có thể áp dụng đối với các khách hàng vay vốn.

Lãi suất càng cao thì càng hấp dẫn người gửi tiền nhưng lãi suất huy động cao cũng có nghĩa là lãi suất cho vay cũng phải cao tương ứng thì Ngân hàng kinh doanh mới có lãi. Mức lãi suất đủ cao để thu hút khách hàng nhưng cũng không được cao quá để vẫn có thể thu hút được khách đi vay mà không làm giảm lợi nhuận của Ngân hàng. Hơn nữa Ngân hàng phải tính đến chi phí huy động vốn của mình và mặt bằng lãi suất huy động của Ngân hàng mình so với các Ngân hàng khác.

- Đổi mới công nghệ Ngân hàng, nhất là khâu thanh toán

Cùng với việc đổi mới hoạt động Ngân hàng, các Ngân hàng thương mại ngày càng chú trọng tới việc áp dụng khoa học công nghệ hiện đại vào hoạt động Ngân hàng, đặc biệt là khâu thanh toán. Nhờ đó làm cho vốn luân chuyển nhanh, thuận tiện, đảm bảo an toàn cho khách hàng trong việc gửi tiền, rút tiền và vay vốn. Nếu thực hiện tốt khâu này thì sẽ hạn chế được việc lưu thông bằng tiền mặt vừa không hiệu quả vừa không an toàn. Ngoài ra nếu tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt tăng lên thì Ngân hàng sẽ thu hút được càng nhiều các khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế vào hệ thống Ngân hàng và góp phần làm giảm chi phí in ấn, bảo quản, kiểm đếm..

Hiện nay các Ngân hàng đang vận động dân cư mở tài khoản tiền gửi thanh toán, thực hiện quá trình thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ qua tài khoản tiền gửi trong đó Ngân hàng đóng vai trò là người làm trung gian thanh toán, ngoài ra Ngân hàng còn đưa ra các hình thức huy động vốn thông qua các hình thức hấp dẫn như tiền gửi tiết kiệm ở một nơi có thể rút ở nhiều nơi, thực hiện thanh toán qua thẻ tín dụng, thẻ tiền gửi...

Để thực hiện tốt vấn đề này, ngành Ngân hàng phải tiếp tục trang bị những công nghệ hiện đại, nhất là khâu thanh toán. Mặt khác Ngân hàng cần nghiên cứu để đưa ra các hình thức huy động vốn phù hợp. Từ đó tạo cho khâu thanh toán luân chuyển vốn nhanh và thuận tiện cho công tác kiểm soát.

- **Hoạt động Marketing Ngân hàng**

Đây là vấn đề hết sức quan trọng nhằm giúp cho Ngân hàng nắm bắt được yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng. Từ đó Ngân hàng đưa ra được các hình thức huy động vốn, chính sách lãi suất, chính sách tín dụng... cho phù hợp. Đồng thời các Ngân hàng thương mại phải tiến hành thu thập thông tin đầy đủ, kịp thời để nắm bắt được nhu cầu của thị trường từ đó để có các biện pháp hơn đối thủ cạnh tranh nhằm giành ưu thế về mình.

- **Mức độ thâm niên và uy tín của Ngân hàng**

Trên cơ sở thực tế sẵn có, mỗi Ngân hàng đã, đang và sẽ tạo được hình ảnh riêng của mình trong lòng thị trường. Một Ngân hàng lớn, có uy tín sẽ có lợi thế hơn trong các hoạt động Ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Sự tin tưởng của khách hàng sẽ giúp cho Ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng vốn huy động và tiết kiệm chi phí huy động từ đó giúp Ngân hàng chủ động hơn trong kinh doanh. Một Ngân hàng có một bề dày lịch sử với danh tiếng, cơ sở vật chất, trình độ nhân viên... sẽ tạo ra hình ảnh tốt về Ngân hàng, gây được sự chú ý của khách hàng từ đó lôi kéo được khách hàng đến quan hệ giao dịch với mình.

1.2.4.2 Nhân tố khách quan

- **Chu kỳ phát triển kinh tế**

Tình trạng phát triển của nền kinh tế là một nhân tố vĩ mô có tác động trực tiếp đến hoạt động của Ngân hàng thương mại nói chung và đến hoạt động huy động vốn nói riêng. Trong điều kiện nền kinh tế phát triển tăng trưởng và ổn định, thu nhập của người dân được đảm bảo và ổn định thì nhu cầu tích lũy của dân cư cao hơn từ đó lượng tiền gửi vào Ngân hàng tăng lên hay khả năng huy động vốn tăng lên. Mặt khác khi nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định thì nhu cầu sử dụng vốn tăng lên, Ngân hàng có thể mở rộng khối lượng tín dụng bằng cách tăng lãi suất huy động nhằm kích thích người dân gửi tiền vào Ngân hàng để tạo nguồn vốn nhằm đáp ứng nhu cầu tiền tín dụng của nền kinh tế. Ngược lại, khi nền kinh tế lâm vào tình trạng suy thoái, thu nhập thực tế của người lao động giảm và ngày càng biến động, điều này sẽ làm giảm lòng tin của khách hàng vào sự ổn định của đồng tiền hơn nữa khi thu nhập thấp thì lượng tiền nhàn rỗi trong toàn nền kinh tế sẽ giảm xuống mà lượng tiền dân cư đã ký thác vào hệ thống Ngân hàng còn có nguy cơ bị rút ra. Khi đó Ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong công tác huy động vốn, quản lý dự trữ và củng cố lòng tin của khách hàng vào hệ thống Ngân hàng.

- Môi trường pháp lý

Mọi hoạt động kinh doanh, trong đó hoạt động của Ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Các hoạt động của các Ngân hàng thương mại chịu sự điều chỉnh của luật các tổ chức tín dụng và hệ thống các văn bản pháp luật khác của nhà nước. Mặt khác, ở Việt Nam hiện nay các Ngân hàng thương mại được tổ chức theo mô hình tổng công ty do vậy các chi nhánh Ngân hàng trong hoạt động của mình ngoài việc phải tuân thủ theo pháp luật và các văn bản dưới luật của nhà nước ban hành còn phải tuân thủ theo các quy định mà Ngân hàng Trung Ương ban hành cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức cho vay... trong sự ràng buộc của pháp luật, các yếu tố của nghiệp vụ huy động vốn thay đổi làm

thay đổi quy mô và chất lượng hoạt động huy động vốn. Mặt khác, các Ngân hàng thương mại là các doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ, là lĩnh vực chứa đựng rủi ro rất lớn do vậy mà Ngân hàng phải tuân thủ chặt chẽ các qui định của pháp luật.

- Môi trường cạnh tranh

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

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

- Yếu tố tiết kiệm của dân cư

Hoạt động huy động vốn của Ngân hàng chủ yếu được hình thành từ việc huy động các nguồn tiền tệ nhàn rỗi trong dân cư. Đây là lượng tiền nhàn rỗi chủ yếu có được do việc người dân tiết kiệm tiêu dùng ở hiện tại để kỳ vọng sẽ được chi tiêu nhiều hơn trong tương lai. Do đó công tác huy động vốn của Ngân hàng chịu ảnh hưởng rất lớn của yếu tố này. Nếu không có tiết kiệm thì sẽ không có vốn để đầu tư cho sản xuất và ngược lại.

Yếu tố tiết kiệm của dân cư lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như thu nhập của dân cư, thói quen chi tiêu bằng tiền mặt và đặc biệt là sự ổn định của nền kinh tế. Nếu nền kinh tế mất ổn định, giá trị đồng tiền luôn biến động thì xu hướng chung của dân cư sẽ đổi các đồng tiền bản tệ ra các đồng tiền mạnh (Ngoại tệ) hay cất trữ vàng bạc, mua bất động sản.. là những tài sản có tính ổn định cao hơn.

Ngoài ra việc phân bố dân cư ở các vùng lãnh thổ khác nhau thì yếu tố tâm lý, văn hoá và lối sống cũng khác nhau. Do đó. Ngân hàng phải nắm bắt được yếu tố tâm lý của dân từ đó để đưa ra các hình thức huy động vốn phù hợp.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG HẢI PHÒNG

2.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Chi nhánh Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Hải Phòng là một trong những chi nhánh loại I của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam.

Thực hiện Nghị định 53 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính Phủ) về chuyển hoạt động Ngân hàng sang kinh doanh và Quyết định 31 của Tổng giám đốc (nay là Thống đốc) Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về tổ chức và hoạt động của Ngân hàng thương mại Quốc doanh, ngày 01/06/1988, Chi nhánh Ngân hàng Công thương thành phố Hải Phòng được thành lập và đi vào hoạt động. Giai đoạn đầu, Ngân hàng Công thương Hải Phòng gồm Hội sở Ngân hàng thành phố và 4 chi nhánh trực thuộc ở 3 quận nội thành và thị xã Đồ Sơn, với tổng số cán bộ công nhân viên là 586 người. Ở giai đoạn này, bộ máy của Ngân hàng Công thương được hình thành tách ra khỏi Ngân hàng Nhà nước, từ đó có điều kiện tách bạch được chức năng: quản lý và kinh doanh của Ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước đi vào thực hiện chức năng quản lý Nhà nước, Ngân hàng Công thương đi vào hòa động kinh doanh.

Tháng 10/1990, Pháp lệnh Ngân hàng được công bố và bắt đầu có hiệu lực thi hành trong cả nước. Ngân hàng Công thương Việt Nam được thành lập theo quyết định 402/QĐ-HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng – là 1 Ngân hàng thương mại đa năng, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ trong kinh doanh và tài chính..., các chi nhánh tỉnh, thành phố là chi nhánh cơ sở, thực hiện hạch toán

kinh tế nội bộ. Từ đó đến nay, mô hình tổ chức của bộ máy Ngân hàng Công thương Hải Phòng không ngừng được kiện toàn từ thành phố đến các chi nhánh trực thuộc. Từ 01/10/1994 theo quyết định của Tổng giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam, chi nhánh Ngân hàng Công thương Hải Phòng đã thực hiện thí điểm mô hình Ngân hàng 2 cấp, gồm 5 chi nhánh trực thuộc thẳng Ngân hàng Công thương Việt Nam và được hạch toán kinh tế nội bộ.

Từ ngày 15/04/2008, Ngân hàng Công thương Việt Nam đổi tên thương hiệu từ INCOMBANK sang thương hiệu mới là VIETINBANK.

Từ ngày 08/07/2008, Ngân hàng Công thương Việt Nam chính thức chuyển đổi thành Ngân hàng thương mại Cổ Phần Công thương Việt Nam.

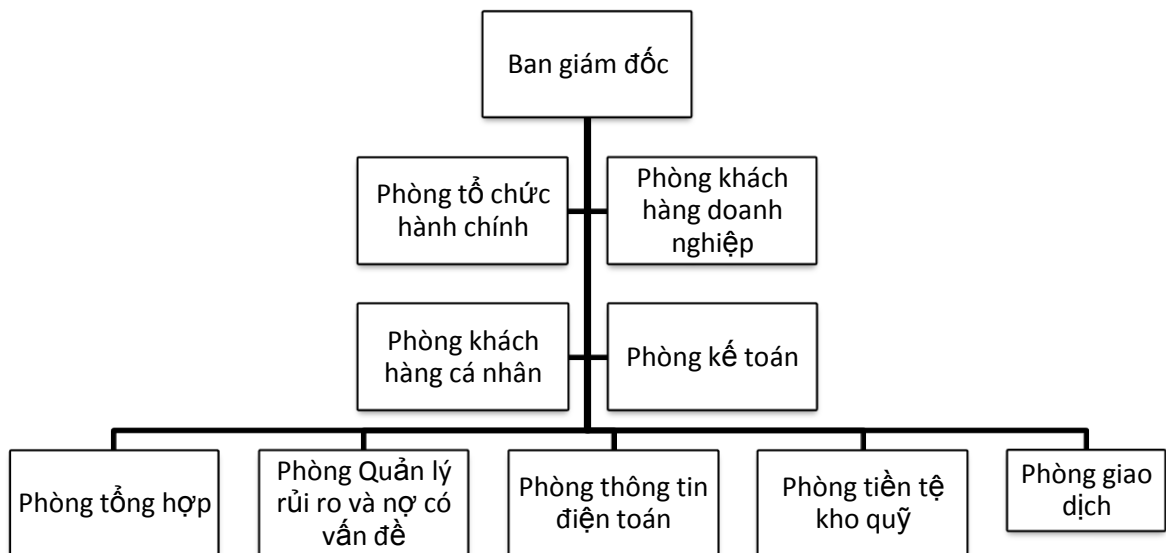
24 năm xây dựng và trưởng thành, hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Hải Phòng đã tập trung sức mạnh tổng hợp, phát huy nội lực, vươn lên từ khó khăn không ngừng đổi mới và phát triển, khẳng định vị trí là một trong những Ngân hàng thương mại hàng đầu, thể hiện thế đi lên vững chắc và khả năng to lớn, góp phần thực hiện có kế hoạch chính sách tiền tệ - tín dụng Quốc gia, từng bước hạn chế và đẩy lùi lạm phát, thúc đẩy sự hình thành và phát triển cơ cấu kinh tế nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước, góp phần vào phát triển kinh tế của cả nước với 3 chương trình kinh tế lớn, công nghiệp hóa – hiện đại hóa nền kinh tế của Đảng, Nhà nước, góp phần tạo ra bước phát triển mới của kinh tế xã hội thành phố Cảng Hải Phòng.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức

Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Hải Phòng được cơ cấu tổ chức như sau:

1. Ban giám đốc
2. Các phòng chuyên môn nghiệp vụ

- 2.1. Phòng tổ chức hành chính
- 2.2. Phòng khách hàng Doanh nghiệp
- 2.3. Phòng khách hàng cá nhân
- 2.4. Phòng kế toán
- 2.5. Phòng tổng hợp
- 2.6. Phòng Quản lý rủi ro và nợ có vấn đề
- 2.7. Phòng thông tin điện toán
- 2.8. Phòng tiền tệ kho quỹ
- 2.9. Phòng giao dịch



Sơ đồ Bộ máy tổ chức Ngân hàng

- Ban Giám Đốc: Là người đứng đầu chịu trách nhiệm trước Pháp luật, Nhà nước về hoạt động kinh doanh của Ngân hàng mình, điều hành mọi hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất. Xây dựng định hướng hoạt động của đơn vị trên cơ sở định hướng hoạt động kinh doanh của ngành về mục tiêu và định hướng, từ đó giao cho các phòng chức năng tổ chức thực hiện.

- Phòng tổ chức hành chính: Thực hiện công tác văn thư, hành chính quản trị, thực hiện công tác tuyên truyền, tiếp thị, lễ tân, tiếp khách, xây dựng đơn vị văn minh lịch sự, giúp Ban giám đốc quy hoạch cán bộ, sắp xếp bố trí cán bộ, thông báo các quyết định khen thưởng, kỷ luật, thực hiện các chính sách, chế độ đối với người lao động.
- Phòng khách hàng doanh nghiệp: Là phòng trực tiếp giao dịch với khách hàng là doanh nghiệp về khai thác vốn bằng VND và ngoại tệ; thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của Ngân hàng Công thương Việt Nam. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp.
- Phòng khách hàng cá nhân: Là phòng trực tiếp giao dịch với khách hàng là cá nhân về khai thác vốn bằng VND và ngoại tệ; thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của Ngân hàng Công thương Việt Nam. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho khách hàng cá nhân.
- Phòng kế toán: Là phòng thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại Chi nhánh; Cung cấp các dịch vụ Ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch của Nhà nước và Ngân hàng Công thương Việt Nam. Thực hiện tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm ngân hàng.
- Phòng quản lý rủi ro và nợ có vấn đề: Thực hiện tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của Chi nhánh; Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Thẩm định hoặc tái thẩm định khách hàng, dự án, phương án đề nghị tín dụng. Thực hiện chức năng

đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động ngân hàng theo chỉ đạo của Ngân hàng Công thương Việt Nam. Chịu trách nhiệm về quản lý và đề xuất xử lý các khoản nợ có vấn đề (bao gồm các khoản nợ: cơ cấu lại thời hạn trả nợ, nợ quá hạn, nợ xấu) tại các Phòng có cho vay; Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của Nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và tiền lãi vay đối với các khoản nợ xấu theo chỉ đạo của Giám đốc Chi nhánh. Quản lý, theo dõi, đề xuất các biện pháp và phối hợp với các Phòng có liên quan thu hồi các khoản nợ đã được quản lý rủi ro.

- Phòng tiền tệ, kho quỹ: Là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng Công thương Việt Nam. Ứng và thu tiền cho các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu chi tiền mặt lớn.
- Phòng thông tin, điện toán: Thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán tại Chi nhánh. Bảo trì bảo dưỡng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống mạng, máy tính của Chi nhánh.
- Phòng tổng hợp: Là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh dự kiến kế hoạch kinh doanh, tổng hợp, phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện báo cáo hoạt động hàng năm của Chi nhánh.

2.1.3 Kết quả hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng trong những năm gần đây.

Về công tác huy động vốn: Vốn là nguồn để đảm bảo cho Ngân hàng hoạt động và luôn chiếm một vị trí rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh, cũng như việc mở rộng quy mô hoạt động. Trong các loại nguồn vốn của Ngân hàng thì nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất do đó việc huy

động được nhiều nguồn vốn đầu tư vào sẽ càng tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng mở rộng và phát triển, điều đó cũng đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng tín dụng. Thành phố Hải Phòng đang phát triển không ngừng, đặc biệt là ngành du lịch, dịch vụ nên cần một lượng vốn lớn để đầu tư như xây dựng khách sạn, các trung tâm thương mại.... Vì vậy để đáp ứng nhu cầu lớn đó, Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng đã có những biện pháp và phương hướng hợp lý để huy động nguồn vốn nhàn rỗi từ các thành phần kinh tế trong xã hội. Nhận thức được vấn đề này, tập thể cán bộ công nhân viên chức Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng, dưới sự lãnh đạo sáng suốt của ban Giám đốc Ngân hàng, đã nỗ lực hết mình, kết quả là nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng đều tăng qua các năm.

Trong tổng nguồn vốn huy động đó thì nguồn chủ yếu là từ tiền gửi có kì hạn. Chúng ta xem bảng số liệu và biểu đồ thể hiện tỷ trọng của lượng tiền gửi có kì hạn và không kì hạn trong tổng nguồn vốn huy động để thấy rõ hơn điều này:

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn theo kì hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011			Năm 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch 2010	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch 2011
Tiền gửi không kỳ hạn	411	26,1	387	24,2	-24	425	25,5	38
Tiền gửi có kỳ hạn	1.161	73,9	1211	75,8	50	1242	74,5	31
Tổng vốn huy động	1.572	100	1.598	100		1.667	100	

Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của NHCTHP năm 2010,2011,2012

Qua bảng số liệu 2.1 ta thấy tiền gửi có kì hạn là nguồn vốn huy động chủ yếu của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng. Lượng tiền gửi có kỳ hạn này tăng đều qua các năm, năm sau cao hơn năm trước, trong khi đó thì tiền gửi không kỳ hạn lại tăng không đều, không ổn định. Cụ thể, số tiền gửi có kỳ hạn năm 2010 là 73,9%, năm 2011 tăng lên 75,8%, năm 2012 giảm còn 74,5%, trong khi đó, tiền gửi năm 2010 là 26,1%, năm 2011 giảm còn 24,2%, năm 2012 tăng nhẹ đến 25,5%.

Tiền gửi không kỳ hạn tại Chi nhánh năm 2011 đạt 387 tỷ đồng, giảm 24 tỷ so với năm 2010, năm 2012 đạt 425 tỷ đồng, tăng 38 tỷ so với năm 2011. Có thể nói trong những năm qua, Ngân hàng vẫn chưa thu hút được nhiều khách hàng tới giao dịch thường xuyên và sử dụng tối đa các dịch vụ

mà Ngân hàng cung cấp: chuyển tiền, thu chi qua tài khoản... Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn rẻ, có thể mang lại thu nhập cao, vì vậy Chi nhánh cần tăng cường đáp ứng tối đa các dịch vụ để tận thu được tối đa phí dịch vụ và sử dụng tối đa nguồn tiền gửi của khách hàng.

Tiền gửi có kỳ hạn tại Chi nhánh năm 2011 đạt 1211 tỷ, tăng 50 tỷ đồng so với năm 2010, năm 2012 đạt 1242 tỷ đồng, tăng 31 tỷ đồng so với năm 2011. Nhìn chung trong 3 năm qua, lượng tiền gửi có kỳ hạn của Ngân hàng tăng khá đều và ổn định, điều này có ảnh hưởng tốt tới hoạt động kinh doanh của Ngân hàng do thu hút được lượng vốn lớn và ổn định từ tiền gửi dân cư và các Tổ chức kinh tế, Ngân hàng chủ động hơn trong việc tăng trưởng dư nợ, tuy nhiên vẫn phải thận trọng trong việc thẩm định và tiến hành cho vay.

Tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn huy động được chiếm tỷ trọng rất lớn so với tổng nguồn tiền gửi huy động được song đang có chiều hướng giảm trong thời gian gần đây (năm 2011 chiếm 75,8%, năm 2012 chiếm 74,5%). Đây là nguồn vốn rất lợi thế nó đóng vai trò là nguồn vốn khá ổn định, chi phí trả lãi thấp, kỳ hạn của nguồn vốn này xác định được nên có thể giúp ban lãnh đạo đưa ra quyết định về quy mô hoạt động tín dụng và sử dụng hiệu quả nguồn tiền gửi huy động được. Do đó, trong thời gian tới, Ngân hàng nên có nhiều chính sách để đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn này hơn nữa.

Có thể nói trong những năm qua, tình hình tài chính gặp nhiều biến động, nền kinh tế suy thoái trong thời gian dài ảnh hưởng khá nhiều đến hoạt động kinh doanh cũng như đời sống của các đơn vị, các cá nhân. Do đó, công tác huy động vốn gặp nhiều khó khăn, nhất là trong tình hình có sự cạnh tranh quyết liệt về thị phần, đặc biệt là huy động vốn giữa các Ngân hàng trên địa bàn thành phố. Hiện nay, trên địa bàn Hải Phòng có hơn 80 chi nhánh các Ngân hàng thương mại, Ngân hàng chính sách xã hội, Công ty tài chính,

Phòng giao dịch, Điểm giao dịch của Ngân hàng. Vậy nên, đạt được kết quả này có thể đánh giá là thành công của chi nhánh, góp phần vào ổn định lưu thông tiền tệ trên địa bàn, tạo lập được đủ nguồn vốn, đáp ứng mở rộng đầu tư cho các thành phần kinh tế trên địa bàn và tăng trưởng tín dụng.

Về công tác tín dụng: Hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ quan trọng, nó quyết định đến nguồn thu nhập của Ngân hàng. Làm tốt công tác tín dụng đồng nghĩa với việc Ngân hàng càng phát triển lớn mạnh. Để làm được điều này thì cán bộ tín dụng nói riêng và toàn thể cán bộ công nhân viên của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng nói chung phải am hiểu tình hình kinh tế xã hội, có trình độ nghiệp vụ chuyên môn giỏi, tâm huyết và trách nhiệm. Đặc biệt là một khoản vay được coi là kết thúc có hiệu quả khi khách hàng vay trả hết nợ lãi, nợ gốc đúng hạn. Điều này đòi hỏi cán bộ tín dụng phải được trang bị kiến thức nghiệp vụ, thông thạo nghiệp vụ cụ thể trong quá trình thẩm định, xử lý và thu hồi nợ.

Bảng 2.2: Kết cấu dư nợ

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	2.490	100	1.993	100	1.467	100
1. Phân theo kỳ hạn	2.490	100	1.993	100	1.467	100
1.1 Dư nợ cho vay ngắn hạn	1.215	48,8	986	49,5	724	49,4
1.2 Dư nợ cho vay trung dài hạn	1.275	51,2	1007	50,5	743	50,6
2. Phân theo bản tệ	2.490	100	1.993	100	1.467	100
2.1 Dư nợ VND	2.062	82,8	1.510	75,8	1.159	79
2.2 Dư nợ ngoại tệ quy VND	428	17,2	483	24,2	308	21

Nguồn: Báo cáo KQKD năm 2010-2012

Qua bảng 2.2 ta thấy, công tác tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng không đồng đều và có nhiều biến động. Năm 2011 dư nợ cho vay VNĐ có xu hướng giảm mạnh, năm 2011 là 1.510 tỷ đồng, giảm 552 tỷ đồng, tỷ trọng giảm từ 82,8% còn 75,8% trong tổng dư nợ. Sang năm 2012, dư nợ cho vay VNĐ tiếp tục giảm xuống còn 1.159 tỷ đồng, giảm 351 tỷ đồng, song tỷ trọng lại tăng lên 79% trong tổng dư nợ. Ngược lại, dư nợ cho vay ngoại tệ có xu hướng tăng trong năm 2011, tăng 55 tỷ đồng so với năm 2010, tương đương tăng 7% tỷ trọng trong tổng dư nợ. Tuy nhiên, sang năm 2012, dư nợ cho vay ngoại tệ lại giảm mạnh

xuống còn 308 tỷ, giảm 175 tỷ đồng so với năm 2011, tương đương giảm 3,2% tỷ trọng trong tổng dư nợ.

Dư nợ cho vay ngắn hạn và trung dài hạn khá đồng đều, dư nợ cho vay trung dài hạn cao hơn dư nợ cho vay ngắn hạn song khoảng cách không đáng kể, có xu hướng dần tiến tới trạng thái cân bằng.

Tình hình nợ quá hạn:

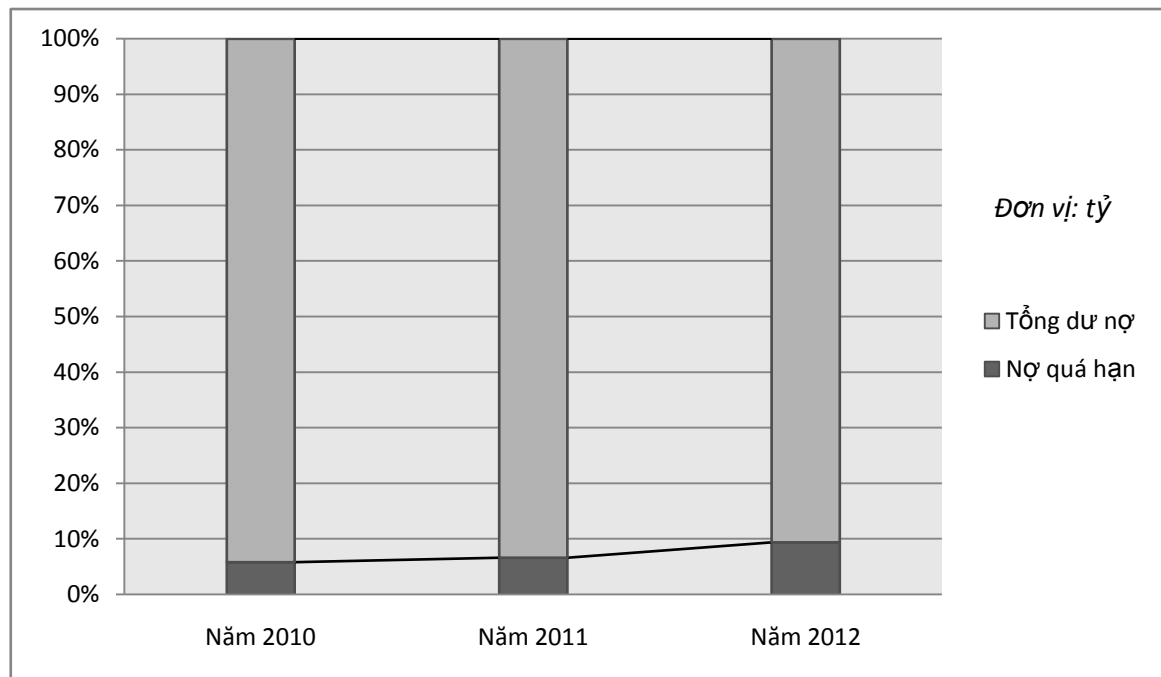
Bảng 2.3: Tình hình nợ quá hạn trên tổng dư nợ.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Nợ quá hạn	154	142	152
Tổng dư nợ	2.490	1.993	1.467
Nợ quá hạn/Tổng dư nợ	6,2%	7,1%	10,4%

Nguồn: Báo cáo KQKD năm 2010-2012

Biểu đồ 1: Biểu đồ thể hiện tỷ trọng nợ quá hạn/tổng dư nợ



Nhìn vào bảng số liệu 2.3 và biểu đồ 1 ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn trong tổng dư nợ chiếm một phần không lớn. Tuy nhiên, nhìn vào sự tăng lên của tỷ lệ nợ quá hạn ta thấy chất lượng tín dụng của Ngân hàng vẫn chưa được cải thiện là bao.

Về chứng từ giao dịch:

Bảng 2.4: Kết quả kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh năm 2010-2012.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch
Doanh số mua	44,6	30,2	31,46	1,26
Doanh số bán	45	29,3	32,6	3,3
Chi trả kiều hối	3,62	1,95	2,15	0,2

Nguồn: Báo cáo KQKD năm 2010,2011,2012

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, doanh số mua và doanh số bán của Chi nhánh khá đồng đều và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012 doanh số mua đạt 31,46 tỷ đồng, tăng 1,26 tỷ so với năm 2011. Doanh số bán năm 2012 đạt 32,6 tỷ, tăng 3,3 so với năm 2011. Chi trả kiều hối năm 2012 đạt 2,15 tỷ, tăng 0,2 so với năm 2011. Có thể nói tình hình kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh khá ổn định và có xu hướng tăng lên qua các năm, đó là dấu hiệu tốt trong tình hình kinh tế nhiều biến động hiện nay.

2.2 Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

2.2.1 Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động

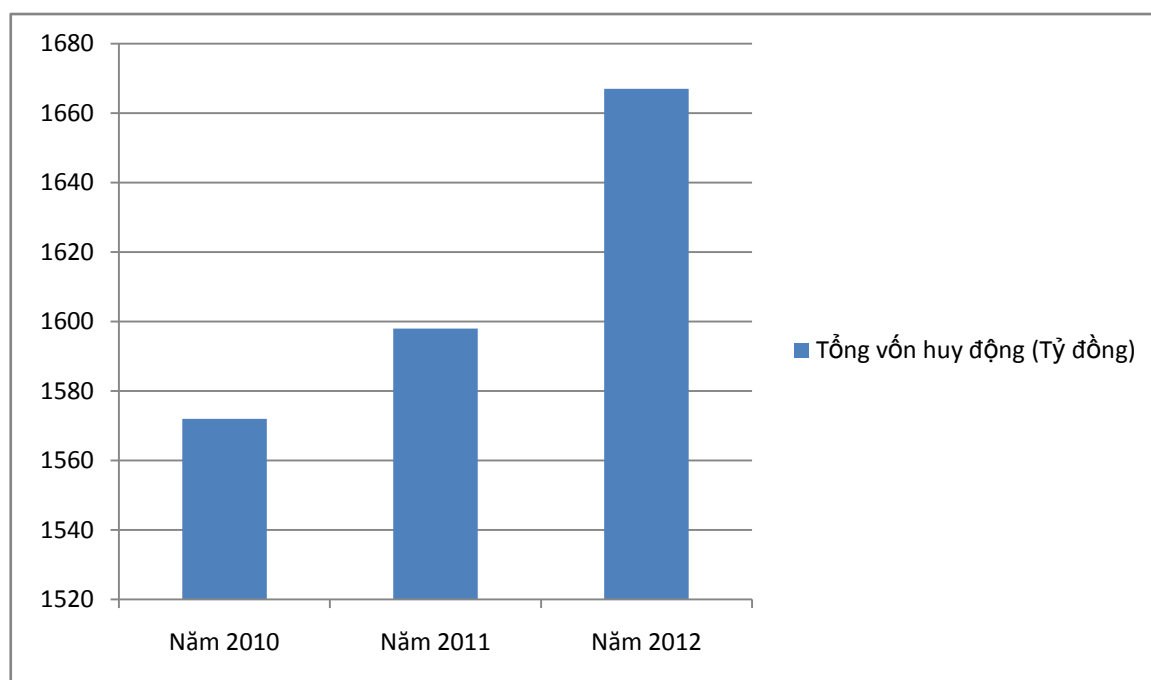
Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng là Ngân hàng có địa bàn hoạt động với số lượng dân cư đông đúc và hoạt động kinh doanh phát triển nên có nhiều khách hàng đến gửi tiền, thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế, tạo nguồn vốn lớn cho Ngân hàng và mang lại lợi nhuận cho khách hàng. Bên cạnh đó nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp, cá nhân ngày càng tăng đòi hỏi Ngân hàng phải tăng nguồn vốn. Để đạt được những mục tiêu về tăng trưởng nguồn vốn Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng đã sử dụng nhiều hình thức huy động vốn khác nhau, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng về gửi và rút tiền. Đảm bảo giữ bí mật cho khách hàng về số dư tài khoản của khách hàng. Bên cạnh đó Ngân hàng cũng đưa ra nhiều biện pháp nhằm thu hút lượng khách hàng mới và giữ lại nguồn khách hàng tiềm năng. Một trong những biện pháp đó là Ngân hàng đã đưa ra mức lãi suất và hình thức huy động hấp dẫn nhằm cạnh tranh với các Ngân hàng và các Tổ chức tín dụng khác trên địa bàn.

Lãi suất huy động:*Bảng 2.5: Bảng lãi suất huy động của NHCTVN tại 10/03/2013*

Kỳ hạn	Trần lãi suất huy động (%/năm)					
	VND		USD		EUR	
	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức
Không kỳ hạn	2,0	2,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Dưới 1 tháng	2,0	2,0	2,0	0,5		
Từ 1 tháng đến dưới 3 tháng	8,0	8,0	2,0	0,5	1,5	1,3
Từ 3 tháng đến dưới 6 tháng	8,0	8,0	2,0	0,5	2,0	1,7
Từ 6 tháng đến 9 tháng	8,0	8,0	2,0	0,5	2,0	1,7
Trên 9 tháng đến dưới 12 tháng	8,0	8,0	2,0	0,5	2,0	1,7
Kỳ hạn 12 tháng	10,5	10,5	2,0	0,5	2,0	1,7
Kỳ hạn 13 tháng	10,5	10,5	2,0	0,5	2,0	1,7
Trên 13 tháng đến 18 tháng	10,0	10,0	2,0	0,5	2,0	1,7
Trên 18 tháng đến 24 tháng	9,5	9,5	2,0	0,5	2,0	1,7
Trên 24 tháng đến 36 tháng	9,5	9,5	2,0	0,5	2,0	1,7
Trên 36 tháng	9,0	9,0	2,0	0,5	2,0	1,7

Nguồn: website vietinbank.com.vn

Biểu đồ 2: Biểu đồ thể hiện tổng nguồn vốn huy động qua các năm.



Bảng 2.6: Tình hình huy động vốn (gồm VND và ngoại tệ quy đổi)

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	Tổng nguồn vốn	Mức tăng trưởng	Tốc độ tăng trưởng
2010	1572	-	-
2011	1598	26	1,65%
2012	1667	69	4,32%

Nguồn: Báo cáo KQKD năm 2010-2012

Qua bảng số liệu 2.2 cho thấy, tổng nguồn vốn huy động qua các năm đều tăng. Năm 2010 tổng nguồn vốn huy động được là 1572 tỷ đồng, sang năm 2011 nguồn vốn đạt 1598 tỷ đồng, tăng hơn so với 2010 là 26 tỷ đồng, tỷ lệ tăng trưởng 1,65%. Năm 2012 nguồn vốn huy động này đạt 1667 tỷ đồng, tăng 69 tỷ đồng so với năm 2011, tốc độ tăng 4,32%. Nhìn chung trong 3 năm qua thì nguồn vốn huy động của Ngân hàng tăng cao, song tốc độ còn thấp. Thực trạng công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại

cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng không chỉ biểu hiện qua các số liệu phản ánh tình hình tăng trưởng mà còn được thể hiện qua các số liệu phản ánh cơ cấu vốn huy động.

2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động

2.2.2.1 Cơ cấu huy động theo kỳ hạn

Bảng 2.7: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
Vốn huy động ngắn hạn < 12 tháng	937	59,6%	1.019	63,8%	1.090	65,4%
Vốn huy động trung- dài hạn	635	40,4%	579	36,2%	577	34,6%
Tổng cộng	1.572	100	1.598	100	1.667	100

Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của NHCTHP năm 2010,2011,2012

Qua bảng báo cáo 2.7, ta thấy nguồn vốn ngân hàng huy động được chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn, nguồn vốn này có xu hướng tăng lên mỗi năm. Cụ thể, năm 2010, tiền gửi ngắn hạn của Chi nhánh đạt 937 tỷ đồng, chiếm 59,6% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2011 đạt 1.019 tỷ đồng, chiếm 63,8% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn, con số này tiếp tục tăng lên 1.090 tỷ đồng, chiếm 65,4% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn vào năm 2012.

Tiền gửi trung dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn so với tiền gửi ngắn hạn và có xu hướng giảm qua những năm gần đây. Cụ thể, năm 2010 Chi nhánh huy động được 635 tỷ đồng, tương đương 40,4% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn. Sang năm 2011, con số này giảm xuống còn 579 tỷ đồng, chiếm 36,2% tỷ trọng, con số này tiếp tục giảm xuống còn 577 tỷ đồng, đạt 34,6% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động vào năm 2012. Đạt được kết quả như trên có thể lý giải bởi nhiều nguyên nhân:

- Do tâm lý người dân muốn gửi ngắn hạn để đề phòng rủi ro khi có việc đột xuất có thể rút ra, nếu gửi dài hạn phải đợi đến đúng kỳ nhập lãi mới được rút, như các loại tiền gửi 12 tháng, 18 tháng, 24 tháng, 36 tháng và trên 36 tháng, nếu không thì sẽ bị tính theo lãi suất không kỳ hạn.
- Do bản thân Ngân hàng cũng định hướng trong việc nâng cao tỷ trọng tiền gửi ngắn hạn trong tổng nguồn vốn, bởi đây là nguồn vốn có chi phí và tỷ lệ rủi ro thấp hơn tiền gửi trung dài hạn, có thể mang lại thu nhập cao cho Ngân hàng.

2.2.2.2 Cơ cấu theo thành phần*Bảng 2.8: Cơ cấu nguồn vốn theo thành phần**Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi doanh nghiệp	706	44,9	573	35,9	440	26,4
Tiền gửi khách hàng cá nhân	649	41,3	773	48,4	1.018	61,1
Tiền gửi kho bạc Nhà nước	207	13,2	204	12,8	132	7,9
Phát hành giấy tờ có giá	9	0,6	30	1,9	51	3,1
Tiền gửi ATM	0	0	18	1	26	1,6

Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của NHCTHP năm 2010,2011,2012

Dựa vào bảng số liệu ta thấy: Cơ cấu nguồn vốn huy động của Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng không ổn định và không đồng đều, nguồn vốn huy động từ dân cư (Khách hàng cá nhân) chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng. Năm 2011 tăng 124 tỷ đồng tương đương tăng 7,1% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn so với năm 2010, năm 2012 tăng 245 tỷ đồng tương đương tăng 12,7% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn so với năm 2011. Tiền gửi Doanh nghiệp giảm cả về tỷ trọng, số tuyệt đối và số tương đối. Năm 2011 giảm 133 tỷ đồng tương đương giảm 9% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn so với năm 2010, năm 2012 tiếp tục giảm 133 tỷ đồng tương đương giảm 9,5% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn so với năm 2011. Theo Báo cáo của Ngân hàng, nguyên nhân là do một số doanh nghiệp rút tiền để trả nợ giảm bớt dư

nợ, rút tiền để thanh toán tiền hàng và chi phí; ngoài ra còn do sự cạnh tranh quyết liệt về thị phần, đặc biệt là huy động vốn giữa các Ngân hàng trên địa bàn. Hiện nay trên địa bàn Hải Phòng có hơn 80 chi nhánh các Ngân hàng thương mại, Công ty tài chính, Phòng giao dịch...

Tiền gửi Kho bạc Nhà nước là nguồn tiền gửi ko ổn định, phụ thuộc vào chính sách quản lý, điều hành của Kho bạc Nhà nước nên Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng ko chủ động được.

2.2.2.3 Cơ cấu theo bản tệ

Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn theo bản tệ

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011				Năm 2012			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch 2010	% Chênh lệch	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch 2011	% Chênh lệch
Vốn nội tệ	1.298	82,56	1.320	82,6	22	1,7	1.411	84,64	91	6,89
Vốn ngoại tệ quy VNĐ	274	17,44	278	17,4	4	1,46	256	15,36	-22	-7,9
Tổng	1.572	100	1.598	100	26	1,65	1.667	100	69	4,32

Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của NHCTHP năm 2010,2011,2012

Qua bảng số liệu ta thấy nguồn vốn huy động bằng nội là nguồn vốn huy động chủ yếu của Ngân hàng Công thương Chi nhánh Hải Phòng. Lượng vốn nội tệ này đều tăng qua các năm, năm sau cao hơn năm trước. Trong khi đó lượng vốn ngoại tệ tăng không đều, tốc độ tăng không ổn định. Cụ thể:

- Nguồn vốn huy động VNĐ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Chi nhánh Hải Phòng năm 2010 là 1.298 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 82,56% trong tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2011, con số đó tăng lên 1.320 tỷ đồng, tăng 22 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm tỷ trọng 82,6%. Năm 2012, lượng vốn này lại tăng lên là 1.411 tỷ đồng, tăng 91 tỷ đồng so với năm 2011, chiếm tỷ trọng 84,64% trong tổng nguồn vốn huy động được năm 2012.
- Nguồn vốn huy động ngoại tệ quy VNĐ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Chi nhánh Hải Phòng năm 2010 là 274 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 17,44% trong tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2011, lượng vốn ngoại tệ quy VNĐ huy động được là 278 tỷ đồng, tăng 4 tỷ so với năm 2010, chiếm tỷ trọng 17,4%. Năm 2012, con số này còn là 256 tỷ đồng, giảm 22 tỷ đồng so với năm 2011, chiếm tỷ trọng 15,36% trong tổng nguồn vốn huy động năm 2012.

Lượng tiền gửi ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ, có xu hướng giảm dần trong những năm gần đây là do tâm lý người dân nghĩ rằng gửi bằng nội tệ thì độ rủi ro thấp hơn, đỡ rườm rà trong việc quy đổi và tránh bị mất mát do sự chênh lệch về tỷ giá hối đoái. Hơn nữa, trong những năm gần đây, giá vàng tăng nên người dân có xu hướng tích trữ vàng hơn là tích trữ ngoại tệ. Vậy nên hầu hết lượng tiền gửi ngoại tệ tại Chi nhánh là của các doanh nghiệp có quan hệ thương mại với các doanh nghiệp nước ngoài để thuận tiện cho việc chi trả, mua bán hàng hóa.

2.2.3 Cân đối nguồn vốn và cho vay tại Ngân hàng

Bảng 2.10: Bảng cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay

Đơn vị: Tỷ đồng

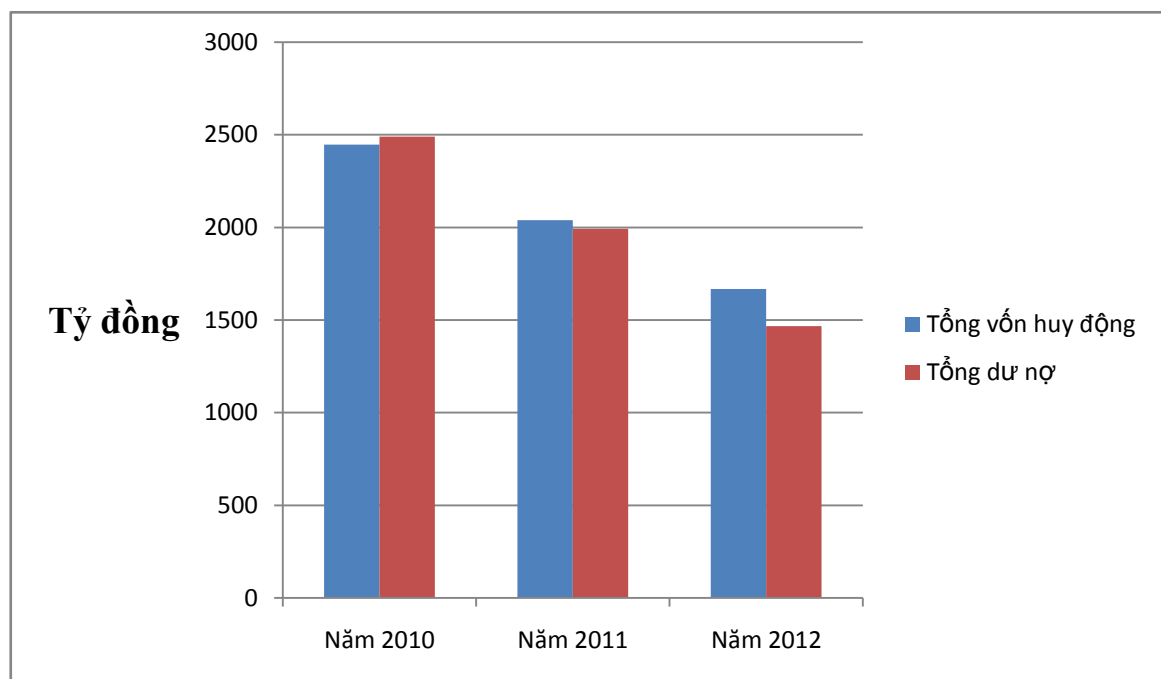
Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn vốn huy động	2.447	2.039	1.667	-408	-16,67	-372	-18,24
Tổng dư nợ	2.490	1.993	1.467	-497	-19,96	-526	-26,4
Thừa (+), Thiếu (-)	-43	46	200				
Tổng dư nợ/Tổng vốn huy động	1,02	0,98	0,88				

Nguồn: Bảng báo cáo KQKD năm 2010-2012

Ta thấy rằng tại Chi nhánh Hải Phòng, vào năm 2010, cứ 1,02 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của 1 đồng vốn huy động; sang năm 2011, tỷ lệ này giảm xuống, cứ 0,98 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của 1 đồng vốn huy động. Nhận xét qua 2 năm cho thấy, số dư nợ đã vượt qua số vốn huy động, như vậy nhu cầu sử dụng vốn cho sản xuất và tiêu dùng của các cá nhân và các doanh nghiệp tăng đáng kể và tình hình huy động vốn của Ngân hàng Công thương chi nhánh Hải Phòng chưa đủ mạnh nên phải sử dụng vốn điều chuyển từ hội sở, mà thường thì lãi suất điều chuyển sẽ cao hơn lãi suất huy động vốn từ nền kinh tế. Điều này có nghĩa, khả năng huy động vốn từ dân cư của Ngân hàng còn thấp.

Xét đến năm 2012, tổng dư nợ/tổng vốn huy động là 0,88 có nghĩa, cứ 0,88 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của 1 đồng vốn huy động, tỷ lệ này đã giảm so với 2 năm trước đó, đây là tín hiệu đáng mừng cho thấy Chi nhánh đã và đang chủ động hơn trong việc sử dụng nguồn vốn của mình. Tuy nhiên, bên cạnh việc đầu tư vào hoạt động tín dụng thì Ngân hàng cần chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm đạt được số vốn huy động nhiều hơn nữa, đem lại lợi nhuận cho chi nhánh.

Biểu đồ 3: Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn.



Trong 3 năm 2010-2012, cả vốn huy động và số dư nợ của Chi nhánh đều có xu hướng giảm, trong đó tổng dư nợ có xu hướng giảm nhanh hơn. Nguyên nhân là do lạm phát tăng cao, vấn đề lãi suất huy động vốn có những biến động bất ổn, dẫn đến lãi suất cho vay tăng cao, doanh nghiệp khó tiếp cận với nguồn vốn vay từ ngân hàng; thị trường bất động sản đóng băng tạo ra nguy cơ về thanh khoản nên Ngân hàng Nhà nước yêu cầu các Ngân hàng tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, thắt chặt cho vay khiến cho hoạt động tín dụng tại Chi nhánh gặp nhiều khó khăn.

Bảng 2.11: Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Vốn huy động ngắn hạn	937	1.019	1.090	82	8,75	71	6,97
Cho vay ngắn hạn	1.215	986	724	-229	-18,85	-262	-26,57

Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2010-2012

Bảng 2.12: Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Vốn huy động trung dài hạn	635	579	577	-56	-8,82	-2	-0,35
Cho vay trung dài hạn	1.275	1.007	743	-268	-21,02	-264	-26,22

Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2010-2012

Nhìn vào cơ cấu cho vay theo thời hạn của Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm gần đây, có thể thấy Chi nhánh tập trung cho vay trung dài hạn nhiều hơn cho vay ngắn hạn, song tỷ lệ chênh lệch giữa cho vay ngắn hạn và cho vay trung dài hạn không nhiều. Tuy nhiên, cơ cấu huy động và cho vay của Ngân hàng chưa được hợp lý. Trong năm 2010 và 2011, Ngân hàng bị thiếu vốn trong cả ngắn hạn và dài hạn, huy động không đáp ứng đủ cho vay, chi phí gia tăng nhiều do phải sử dụng nhiều vốn điều hòa từ hội sở chính.

Sang năm 2012, tình hình cải thiện hơn khi số vốn Ngân hàng huy động được đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của nền kinh tế, tuy nhiên lại có sự mất cân đối giữa nguồn vốn ngắn hạn và nguồn vốn trung dài hạn. Nguồn vốn ngắn hạn huy động được nhiều, đáp ứng đủ nhu cầu về vốn ngắn hạn, song lại thiếu trầm trọng vốn trung dài hạn để cho vay. Vậy nên để đáp ứng nhu cầu vay vốn của nền kinh tế, Ngân hàng đã phải tiến hành dùng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Biện pháp này có thể nói có tác dụng kịp thời trong việc cho vay nền kinh tế, song nếu kéo dài tình trạng này có thể Ngân hàng sẽ gặp rủi ro trong việc mất cân đối giữa huy động và cho vay. Để khắc phục điều này, Chi nhánh Hải Phòng phải đẩy mạnh hơn nữa các biện pháp giúp huy động vốn có hiệu quả hơn, đảm bảo cân đối giữa huy động và cho vay.

2.2.4 Chi phí huy động vốn

Bảng 2.13: Chi phí huy động vốn

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng vốn huy động (1)	2.447	2.039	1.667
Tổng chi phí huy động (2)	304	298	131
Chi phí cho 1 đồng vốn huy động (3)=(2)/(1)	0,124	0,146	0,078

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010-2012

Dựa vào bảng số liệu ta thấy, chi phí huy động vốn có sự biến động thất thường trong 3 năm trở lại đây. Năm 2011, chi phí cho 1 đồng vốn huy động đạt 0,146 đồng, tăng so với năm 2010 là 0,022 đồng. Nguyên nhân là do năm 2011, Chi nhánh chịu ảnh hưởng của cuộc chạy đua lãi suất huy động giữa các Ngân hàng thương mại nên chi phí huy động vốn đã tăng so với năm 2010. Nhưng sang năm 2012, chi phí cho 1 đồng vốn huy động của Ngân hàng giảm xuống còn 0,078 đồng, giảm 0,068 đồng so với năm 2011. Nguyên nhân là do Ngân hàng Nhà nước đã áp dụng chính sách trần lãi suất huy động đối với tất cả các Ngân hàng thương mại để giảm sự căng thẳng về thanh khoản, giảm sự bất ổn về lãi suất huy động sau cuộc chạy đua lãi suất giữa các Ngân hàng thương mại vào năm 2011. Việc giảm chi phí huy động vốn vào năm 2012 có thể thấy là một dấu hiệu tốt cho Ngân hàng trong việc giảm chi phí, nâng cao lợi nhuận, hiệu quả kinh doanh.

Song, so sánh các số liệu trong bảng, ta thấy rằng, việc giảm được chi phí huy động vốn của Ngân hàng nguyên nhân một phần là do các chỉ tiêu

tổng vốn huy động và tổng chi phí huy động đồng loạt giảm đáng kể vào năm 2012. Việc giảm các chỉ tiêu đánh giá này, nguyên nhân là do nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trong tình trạng suy thoái, cuộc sống của người dân gặp nhiều khó khăn, tỷ lệ lạm phát cao khiến người dân lựa chọn nhiều mục tiêu khác như dự trữ vàng, ngoại tệ, đầu tư dự trữ bất động sản... thay vì gửi tiền vào Ngân hàng để lấy lãi, điều đó gây ảnh hưởng tới hoạt động huy động vốn của Ngân hàng. Ngoài ra, các doanh nghiệp vẫn chưa thực sự thoát khỏi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất, bên cạnh đó, lãi suất cho vay cao khiến các doanh nghiệp khó tiếp cận được nguồn vốn, gây ảnh hưởng tới công tác tín dụng của Chi nhánh. Tình trạng giảm số lượng cũng như thu hẹp quy mô ở cả hoạt động huy động vốn và tín dụng của Ngân hàng có thể nói là do hậu quả khó tránh khỏi trong tình hình kinh tế hiện nay, song nếu tiếp tục kéo dài trong những năm tới thì đây là điều đáng báo động cho chính bản thân Ngân hàng. Do đó, để khắc phục tình trạng này, Ngân hàng cần có biện pháp tích cực hơn nữa trong việc mở rộng, thu hút khách hàng tới gửi tiền, đồng thời đẩy mạnh công tác tìm kiếm khách hàng có uy tín, tiềm năng để cho vay trong thời gian tới.

2.2.5 Các chỉ tiêu đánh giá khác

Bảng 2.14: Một số chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn khác

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Vốn huy động/Tổng nguồn vốn	%	79,2	76,8	78,6
Tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động	%	-7,82	1,65	4,32
Chi phí huy động vốn/ Tổng chi phí	%	32,2	30,2	27,4

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010-2012

- Vốn huy động/ Tổng nguồn vốn: Hoạt động của Chi nhánh phụ thuộc chủ yếu vào vốn huy động, nó phải chiếm tỷ trọng từ 70-80% trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng thì mới tốt. Dựa vào bảng số liệu, ta thấy nguồn vốn huy động của Chi nhánh đã đạt được điều đó, mặc dù qua các năm, tỷ trọng có sự thay đổi không đồng đều nhưng nó vẫn nằm trong mức tốt, chứng tỏ được sự hiệu quả trong hoạt động huy động vốn của Ngân hàng.
- Tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động: Chỉ tiêu này qua các năm có sự biến đổi rõ rệt, song có thể thấy chỉ tiêu có xu hướng đang tăng dần qua các năm gần đây. Đây là dấu hiệu tốt, thể hiện được Chi nhánh đang thực hiện hoạt động huy động vốn một cách có hiệu quả.
- Chi phí huy động vốn/ Tổng chi phí: Chỉ tiêu này đánh giá chi phí của Ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí. Nhìn vào bảng số liệu, ta thấy chi phí huy động vốn chiếm tỷ trọng tương đối trong tổng chi phí, song đang có xu hướng giảm dần qua các năm. Điều đó thể hiện được rằng, Ngân hàng đang cố gắng

giảm thiểu được chi phí cho hoạt động huy động vốn, góp phần nâng cao lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

2.3 Đánh giá chung

2.3.1 Những kết quả đạt được

Về tình hình huy động vốn: như đã phân tích ở trên, ta thấy nguồn vốn huy động qua các năm đều tăng cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối, tốc độ tăng trưởng khá cao. Mặc dù trong điều kiện trên địa bàn có sự cạnh tranh gay gắt của các Ngân hàng thương mại và các Tổ chức tín dụng, nhưng Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng đã không ngừng cố gắng để bám sát định hướng, tăng cường nội lực bản thân. Trong những năm qua Ngân hàng đã không ngừng đa dạng hoá các hình thức huy động vốn như sản phẩm tiền gửi tiết kiệm thông minh, tiền gửi lãi suất bậc thang, sản phẩm tiết kiệm tích lũy, tiền gửi tiết kiệm trúng thưởng..., do đó nguồn vốn huy động từ dân cư tăng trưởng khá cao, đặc biệt là tiền gửi tiết kiệm. Lợi thế mạng lưới được phát huy cao độ, tu sửa các phòng giao dịch để làm cơ sở mở rộng nguồn vốn huy động. Vì vậy, Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng đã đạt được những thành tích đáng ghi nhận. Kết quả đạt được nổi bật ở những điểm sau:

- Doanh số vốn huy động tăng, và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Có thể thấy Chi nhánh có cố gắng và thành công lớn trong việc nâng cao uy tín với khách hàng, thu hút được nguồn vốn huy động trong tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng trên địa bàn và sự suy thoái của nền kinh tế.
- Nhờ cải tiến quy trình tín dụng, rút ngắn trong từng khâu. Việc rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay được rút ngắn giúp cho

ngân hàng có được lợi thế cạnh tranh so với các Ngân hàng thương mại quốc doanh, thủ tục phức tạp và kéo dài hơn. Lợi thế này sẽ giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng luôn có thủ tục nhanh gọn.

- Các sản phẩm dịch vụ được Ngân hàng ngày càng hoàn thiện, đội ngũ cán bộ nhân viên luôn được đầu tư nâng cao trình độ chuyên môn để phục vụ khách hàng, nâng cao uy tín chất lượng cho bản thân Chi nhánh cũng như cho Ngân hàng Công thương Việt Nam.
- Các chỉ tiêu đánh giá đều phản ánh được Ngân hàng đang duy trì hoạt động huy động vốn một cách có hiệu quả, dù thành tích chưa thực sự xuất sắc, song nó là một dấu hiệu tốt trong tình hình kinh tế còn đang suy thoái như hiện nay.

2.3.2 Những tồn tại và nguyên nhân

2.3.2.1 Tồn tại.

- Nguồn vốn huy động của Chi nhánh có sự tăng trưởng nhưng cơ cấu chưa hợp lý, thiếu tính cân đối. Nguồn tiền gửi không có kỳ hạn chiếm tỷ trọng nhỏ, song có xu hướng giảm, không ổn định, tiền gửi có kỳ hạn tăng lên song chủ yếu lại là tiền gửi ngắn hạn dẫn đến các cơ hội đầu tư dài hạn còn hạn chế, ngân hàng phải đi tìm nguồn vốn khác có chi phí cao hơn. Ngân hàng bị thiếu vốn trong cả trung và dài hạn.
- Cơ cấu tiền gửi về loại tiền còn chưa hợp lý., chi nhánh chủ yếu huy động được đồng nội tệ, trong khi đó đồng ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm. Với một nền kinh tế đang trên đà hội nhập như Việt Nam thì việc gia tăng thêm giao dịch bằng ngoại tệ giúp ngân

hàng linh hoạt hơn trong chính sách sử dụng vốn, đáp ứng xu thế hội nhập của đất nước.

- Công tác thu hút khách hàng của Chi nhánh còn hạn chế, Chi nhánh chủ yếu tập trung vào các hoạt động bề nổi nhờ quảng cáo, khuyến khích trưng thương hiệu của Ngân hàng Vietinbank...còn việc vận dụng marketing nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, đi sâu sát vào hoạt động, quan tâm đến từng khách hàng chưa cụ thể. Thu thập thông tin về khách hàng còn thiếu thường xuyên và không đầy đủ.

2.3.2.2 Nguyên nhân

- Nguyên nhân khách quan:
 - Cuộc khủng hoảng kinh tế vào năm 2008 và tình hình kinh tế biến động trong nước trong những năm đây đã khiến cho hoạt động của ngân hàng bị ảnh hưởng. Ngân hàng trung ương đã có nhiều biện pháp, đưa ra các chỉ thị nhằm ổn định thị trường tiền tệ trong nước: yêu cầu tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, áp dụng chính sách lãi suất trần huy động một cách nghiêm khắc đã gây khó khăn cho ngân hàng trong việc huy động vốn cho vay.
 - Do nền kinh tế chưa thực sự phát triển nên khả năng tạo việc làm cho người dân lao động, đặc biệt là nông dân còn hạn chế, mức sống nói chung còn thấp... gây ảnh hưởng tới tiêu dùng và tiết kiệm của dân cư. Và tâm lý ưa dùng tiền mặt của dân chúng cũng ảnh hưởng rất nhiều tới công tác huy động vốn.
 - Trong thời gian qua, tỷ lệ lạm phát trong nước tăng cao đã làm cho thu nhập của người dân giảm sút. Việc áp dụng trần lãi suất huy động đã gây ra sụt giảm nguồn vốn huy động từ tiền gửi dân cư, đồng thời khuyến khích sự tích lũy “đóng băng”

- dưới nhiều dạng tài sản khác (chủ yếu là vàng, ngoại tệ, bất động sản...) của dân chúng.
- Môi trường pháp lý còn thiếu đồng bộ và nhất quán, các văn bản luật và dưới luật cũng như các văn bản hướng dẫn thực hiện nó còn nhiều bất cập, nhiều chồng chéo, nhiều khi không phù hợp với thực tế. Mặt khác hoạt động Ngân hàng là hoạt động liên quan đến nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực và nhiều chế tài luật pháp khác nhau. Chính vì vậy, trong hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, nhất là việc thực hiện chính sách huy động vốn.
 - Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng thương mại, các Tổ chức tín dụng, Tổ chức tài chính ngày càng quyết liệt, nên phần nào gây khó khăn tới hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng, nhất là trong việc huy động vốn.
- Nguyên nhân chủ quan
 - Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng chưa có bộ phận chuyên nghiên cứu, nắm bắt khả năng tiềm tàng về nguồn vốn trên địa bàn, về thói quen, tập quán trong tiêu dùng, tiết kiệm, đầu tư để từ đó tạo ra những sản phẩm dịch vụ huy động vốn một cách phù hợp, đem lại hiệu quả cao, đa dạng chính sách khuyến khích người gửi tiền.
 - Các công cụ huy động vốn chưa thực sự đa dạng, nguồn huy động chủ yếu thông qua hình thức nhận tiền gửi, uỷ thác đầu tư và phát hành giấy tờ có giá. Tuy nhiên phương thức nhận tiền gửi còn đơn giản, nên cơ cấu vốn chưa hợp lý giữa kỳ hạn, loại đồng tiền gửi. Mặc dù đã áp dụng hình thức tiết kiệm có thưởng, và tiết kiệm bậc thang nhưng kết quả thu được chưa thực sự cao, nguồn chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn và nội tệ.

Ngân hàng chưa quan tâm tới phát hành giấy tờ có giá bằng ngoại tệ.

- Công tác thu hút khách hàng của Ngân hàng còn hạn chế, Ngân hàng chủ yếu tập trung vào các hoạt động bề nổi nhờ quảng cáo, khuyến khích trưng thương hiệu của Ngân hàng Vietinbank...còn việc vận dụng marketing nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, đi sâu sát vào hoạt động, quan tâm đến từng khách hàng chưa cụ thể. Thu thập thông tin về khách hàng còn thiếu thường xuyên và không đầy đủ.
- Thủ tục đôi chỗ còn chồng chéo, quy trình liên quan đến nhiều loại giấy tờ và chữ ký dẫn tới việc chậm trễ trong quyết định giải ngân cho khách hàng vay tín dụng.
- Chưa tạo được sự thoải mái cho khách hàng khi đến ngân hàng giao dịch. Thái độ phục vụ của cán bộ ngân hàng đôi khi còn chưa được nhiệt tình, vui vẻ khi tiếp đón khách hàng. Việc bố trí các quầy giao dịch còn chưa hợp lý, chưa hoàn toàn tạo được thuận lợi cho khách hàng khi tới chi nhánh.

CHƯƠNG 3:MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM

NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG

VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1 Định hướng công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

3.1.1 Định hướng hoạt động chung.

- Tiếp tục thực hiện lộ trình tăng cường năng lực tài chính và nâng cao trình độ quản lý tài chính.
- Phần đầu trở thành một trong những ngân hàng hàng đầu trong hệ thống Ngân hàng Thương mại Cổ phần.
- Có nhóm khách hàng đa dạng, rộng khắp trên các lĩnh vực, vùng kinh tế với những dịch vụ tài chính ngân hàng đa năng, hiện đại và hiệu quả.
- Phát triển và đào tạo nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao.
- Đảm bảo lợi nhuận tối đa cho khách hàng, ngân hàng và cổ đông.
- Trên cơ sở đánh giá chiến lược phát triển và tái cơ cấu Ngân hàng Công thương, tầm nhìn 2015 để đưa Ngân hàng Công thương thành một tập đoàn tài chính có thương hiệu hàng đầu ở Việt Nam.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ, chuẩn hóa phong cách phục vụ của nhân viên theo hướng chuyên nghiệp. Duy trì và phát triển văn hóa doanh nghiệp.

3.1.2 Định hướng công tác huy động vốn

Trong hoàn cảnh và điều kiện thế giới ngày nay, nhu cầu về vốn để phát triển kinh tế đều được các quốc gia quan tâm, nhất là trong điều kiện kinh tế nước ta hiện nay vốn là một vấn đề mà Chính phủ đặc biệt quan tâm, việc huy động mọi nguồn vốn từ nội lực được đặt lên hàng đầu ngoài ra còn

phải tận dụng cả nguồn vốn từ bên ngoài để có thể có những nguồn vốn lớn đầu tư cho nền kinh tế đất nước. Để tạo ra sự tăng trưởng cao, căn cứ vào điều kiện phát triển kinh tế của đất nước, của ngành, Ngân hàng Công thương đã đề ra định hướng chiến lược phát triển huy động vốn của mình.

Nhiệm vụ chiến lược của Ngân hàng Công thương trong thời gian tới là duy trì mức tăng trưởng, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng dư nợ cho vay và đầu tư hàng năm, duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật.

Căn cứ vào thực lực của mình, những đặc thù trong điều kiện kinh tế xã hội và xu thế phát triển của nền kinh tế cũng như yêu cầu phát triển của Ngân hàng Công thương Việt Nam, sau đây là định hướng huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng:

Một là, thực hiện những cải tiến trong hệ thống phân phối như:

- ✓ Không ngừng củng cố, nâng cao hiệu quả hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh nhằm thoả mãn tốt nhất nhu cầu thị trường để tăng cầu về tài sản ngân hàng của khách hàng tạo động lực cho hoạt động huy động vốn.
- ✓ Mở rộng các quan hệ đại lý.
- ✓ Tiếp tục khai thác, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng tại hội sở và các chi nhánh, tạo tiền đề cho việc mở rộng các sản phẩm dịch vụ tài chính có chất lượng cao, được thực hiện khép kín từ đó nâng dần sức cạnh tranh của ngân hàng trong hoạt động dịch vụ.

Hai là, mở rộng các hình thức huy động vốn, ngân hàng có thể đưa ra các hình thức tiền gửi tiết kiệm hoặc tiền gửi có kỳ hạn nhưng lại có một số thuộc tính của tiền gửi không kỳ hạn, chủ động khai thác những nguồn mới, làm cho ngân hàng ít lệ thuộc vào các nguồn, nhóm nguồn tiền gửi hay biến động.

Ba là, nâng cao chất lượng, dịch vụ thanh toán, cải tiến, hiện đại hoá trong hệ thống thanh toán theo hướng giảm sự ràng buộc vào các giấy tờ, tăng an toàn trong hoạt động thanh toán góp phần củng cố lòng tin của khách hàng.

Bốn là, điều chỉnh cơ cấu huy động vốn theo thời gian phù hợp với việc sử dụng, đảm bảo vốn trung và dài hạn, đáp ứng đủ nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa các rủi ro có thể gặp phải thông qua các giải pháp mang tính định hướng như: làm tăng tính ổn định của nguồn vốn; thực hiện chế độ bảo hiểm tiền gửi; tăng khả năng kiểm soát độ nhạy cảm của tài sản và nguồn vốn và kiểm soát khe hở lãi suất; tăng khả năng hoán đổi kỳ hạn giữa các tài sản và nguồn vốn sao cho thích hợp.

Năm là, tiến hành phân đoạn thị trường theo những tiêu thức khác nhau (như phân loại theo địa bàn, điều kiện kinh doanh vùng, tập quán tiêu dùng, mức độ cạnh tranh...) để từ đó xây dựng chiến lược sản phẩm, giá cả, phân phối...thích hợp cho từng phân đoạn thị trường.

Sáu là, thực hiện trả lãi cho các tiền gửi và áp dụng hệ thống lãi suất mang tính cạnh tranh. Xóa hẳn việc vay vốn với chi phí cao trên thị trường liên ngân hàng, tạo ra sự chủ động hoàn toàn về vốn.

Những định hướng này luôn bám sát chiến lược kinh doanh của ngân hàng nhưng để chúng trở thành hiện thực cần áp dụng đồng bộ các giải pháp.

3.1.3 Một số chỉ tiêu cần đạt trong những năm tới:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng từ 25 - 30% so với năm trước.
- Dư nợ hàng năm tăng từ 20 - 25% một năm.
- Tỷ lệ nợ quá hạn giảm 5% so với năm trước.
- Đảm bảo an toàn tài sản trong kinh doanh

3.3 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

Xuất phát từ việc phân tích hoạt động và kết quả huy động vốn của Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng qua một số năm gần đây, em xin đưa ra một số đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh như sau:

3.3.1 Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn

Chi nhánh cần hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ đang có và phát triển hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ mới để dành thế chủ động trong việc cho vay.

Đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm trong dân cư bao gồm cả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi sử dụng thẻ, kỳ phiếu, trái phiếu. Phát hành các loại hình tiền gửi theo đối tượng gửi tiền dựa trên các khoản định mức gửi, dựa vào tuổi tác, giới tính... để thực hiện phương pháp này cần nhiều thời gian và công sức nhưng nó có thể tạo nên hình ảnh ngân hàng quan tâm nhiều đến lợi ích khách hàng.

Tiền gửi không kỳ hạn chính là nguồn vốn với chi phí huy động rẻ nhất trong các nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại. Trong điều kiện kinh tế ngày càng phát triển, các loại hình thanh toán hiện đại đang ngày một lan rộng thì xu hướng khách hàng ưa thích và sử dụng loại tiền gửi thanh toán là rất lớn. Hiện nay, bất kỳ khách hàng nào là chủ tài khoản thanh toán tại ngân hàng cũng đồng thời là chủ tài khoản thẻ ATM. Sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng thương mại trong nước về lĩnh vực thẻ cũng rất sôi nổi với việc không ngừng gia tăng tiện ích của thẻ cho khách hàng của mình. Do đó, muốn thu hút nguồn vốn rẻ này, ngân hàng cần tạo thêm nhiều tiện ích hơn cho thẻ của mình, như:

- Mở rộng mạng lưới thanh toán bằng thẻ, liên kết với các cửa hàng, siêu thị... chấp nhận thẻ. Tuy nhiên việc lắp đặt các thiết bị (các máy POS) tại các địa điểm thường vấp phải nhiều khó khăn do thói quen dùng tiền mặt của hầu hết dân chúng và của các đơn vị nhận thanh toán. Do vậy, Ngân hàng cần có các chính sách hỗ trợ lắp đặt máy hay các chính sách ưu đãi đối với những nơi chấp nhận thẻ và ngay cả đối với chủ thẻ ATM. Chẳng hạn: giảm hóa đơn thanh toán khi khách hàng thanh toán bằng thẻ, như vậy sẽ hấp dẫn được khách hàng hơn.

- Kết hợp với các trung tâm mua sắm để khuyến khích khách hàng sử dụng thẻ của ngân hàng, ví dụ như nếu dùng thẻ của ngân hàng Vietinbank để thanh toán, khách hàng sẽ được giảm giá sản phẩm, chủ thẻ có số thanh toán cao nhất trong tuần có thể nhận được giải thưởng từ ngân hàng...

3.2.2 Điều hành chính sách lãi suất linh hoạt

Ngân hàng cần có biện pháp về lãi suất linh hoạt, phù hợp với mặt bằng lãi suất huy động của các Ngân hàng trên địa bàn, một mặt vừa đảm bảo được nguồn vốn, mặt khác nâng cao khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác.

Ngân hàng cần có biện pháp về lãi suất linh hoạt để thu hút khách hàng đến gửi tiền. Vì đây là biện pháp kích cầu mà mọi Ngân hàng sử dụng để cạnh tranh với nhau. Trong cạnh tranh giữa các Ngân hàng trên địa bàn thì lãi suất, chất lượng, dịch vụ, mạng lưới hoạt động và chính sách sản phẩm đều rất quan trọng để thu hút khách hàng. Với những khách hàng tìm đến Ngân hàng lần đầu thì lãi suất là điều khách hàng chú ý đầu tiên, thực chất đó là giá cả của quyền sử dụng vốn khách hàng gửi vào Ngân hàng, là phần lời của khoản tiền gửi. Về cơ bản lãi suất cần được quyết định bởi cung cầu vốn, lãi suất huy động danh nghĩa phải cao hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến để khuyến khích tiết kiệm và gửi tiền vào Ngân hàng. Người có tiền

luôn luôn cân nhắc giữa: gửi tiền vào Ngân hàng, mua vàng, ngoại tệ, đầu tư bất động sản như thế nào để vừa an toàn và sinh lãi. Chính sách lãi suất của Ngân hàng phải phù hợp sao cho vừa thu hút được người gửi tiền, lại vừa không làm cho lãi suất quá cao để không làm giảm thu nhập. Kinh nghiệm huy động vốn bằng công cụ lãi suất đã cho thấy: chính sách lãi suất thực sự chỉ phát huy hiệu quả với việc huy động vốn trong điều kiện tiền tệ ổn định, giá cả ít biến động, hay nói cách khác là lạm phát vừa phải, không biến động bất thường.

Qua thực tiễn đã cho thấy: Nâng lãi suất lên cao để thu hút vốn là một biện pháp hiệu quả nhưng không tối ưu bằng việc đa dạng hoá tiện ích khách hàng, ứng dụng công nghệ hiện đại để phục vụ khách hàng nhanh nhất, chính xác, kịp thời nhất. Do đó, Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng cần thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Cụ thể:

- Với khách hàng là dân cư:

Thực hiện huy động với lãi suất hấp dẫn, kết hợp với việc áp dụng lãi suất phù hợp với từng loại tiền gửi tiết kiệm, linh hoạt chuyển đổi kỳ hạn tiền gửi tiết kiệm tương ứng chuyển đổi lãi suất, cách tính lãi, đưa vào ứng dụng thí điểm và triển khai một số hình thức huy động mới về tiết kiệm dân cư.

- Với khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế:

Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng từ các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế còn ở mức thấp, tuy nhiên với địa bàn thành phố Hải Phòng nếu thiết lập được mối quan hệ bền vững thì rất có lợi.

- Thứ nhất: Vì giữa việc sản xuất và tiêu thụ luôn có sự lệch pha nên doanh nghiệp có lúc thiếu vốn, có lúc thừa vốn, có

tiền nhàn rỗi chưa sử dụng nên luôn có quan hệ gửi vay với Ngân hàng.

- Thứ hai: Một doanh nghiệp luôn có mối quan hệ với bạn hàng, với nhà cung cấp, với nơi tiêu thụ và các luồng thanh toán chi trả thường qua Ngân hàng.

Vì thế, khi đã có quan hệ gửi vay, tất yếu doanh nghiệp sẽ coi Ngân hàng là trung gian và sử dụng các dịch vụ thanh toán qua Ngân hàng và làm tăng thu cho Ngân hàng bởi phí dịch vụ, tiền gửi ký quỹ. Do đó với phân đoạn thị trường này, Ngân hàng cần chủ động tiếp thị, tạo mối quan hệ tới từng doanh nghiệp, áp dụng lãi suất tiền gửi nhiều bậc, có những ưu đãi về phí dịch vụ, áp dụng nhiều lãi suất cho nhiều doanh nghiệp sao cho lợi ích càng tăng khi số dư tiền gửi thanh toán hưởng lãi suất càng lớn và thường xuyên giao dịch tại Ngân hàng.

Nhìn chung, chính sách lãi suất bên cạnh việc căn cứ vào thực trạng khách hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng còn cần căn cứ và bám sát diễn biến lãi suất trên thị trường, chính sách này còn bao gồm cả ưu đãi giá cả, ưu đãi dịch vụ... nhằm thu hút khách hàng tốt hơn các đối thủ cạnh tranh. Một chính sách lãi suất được coi là hợp lý khi nó thoả mãn các yêu cầu sau:

- Có thể giúp ngân hàng huy động được đủ nguồn vốn cho hoạt động và đảm bảo cơ cấu vốn hợp lý.
- Đảm bảo tính cạnh tranh
- Đảm bảo lợi nhuận hợp lý cho ngân hàng
- Phù hợp với chính sách lãi suất của Ngân hàng Trung Ương và xu hướng thay đổi lãi suất trên thị trường.

3.2.3 Tăng cường và hoàn thiện chính sách Marketing.

Tăng cường và hoàn thiện chính sách Marketing để thu hút khách hàng mới có tiềm năng về nguồn vốn, cơ cấu lại kỳ hạn và lãi suất, tận dụng cơ hội thị trường để giảm chi phí huy động vốn.

Bên cạnh đó, chi nhánh không ngừng nâng cao hơn nữa vị thế, uy tín của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng:

Uy tín của ngân hàng = Chất lượng + Hiệu quả + An toàn

Cơ chế thị trường luôn luôn tồn tại sự cạnh tranh và có xu hướng tăng lên theo thời gian. Để tìm kiếm lợi nhuận cao không phải chỉ đối với nhà doanh nghiệp, mà còn đối với cả những người có tiền nhàn rỗi tạm thời. Khi đó người ta cũng luôn luôn tự đặt ra ít nhất là 5 câu hỏi: Mua vàng? Mua ngoại tệ? Đầu tư bất động sản? Tự mở nghề kinh doanh? Hay gửi tiền vào ngân hàng? Và cũng không loại trừ một khả năng nữa là người ta cho vay nặng lãi trên thị trường tín dụng tự do vì ở đó vẫn có người sẵn sàng vay với “mọi giá”. Tuy nhiên người ta sẵn sàng chọn giải pháp gửi tiền vào ngân hàng nếu như ngân hàng thực sự hội tụ đủ 3 yếu tố: Chất lượng, Hiệu quả, An toàn. Điều này cũng có thể hiểu rằng, ngân hàng có hoạt động được hay không là nhờ phần lớn vào lòng tin của dân chúng. Do vậy, để thu hút khách hàng, Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng cần phải có các biện pháp để cải thiện hình ảnh, nâng cao uy tín của mình trên thương trường trên cơ sở đảm bảo thực hiện tốt 3 yếu tố: Chất lượng + Hiệu quả + An toàn trong mọi nghiệp vụ của mình.

3.2.4 Hiện đại hoá công nghệ, nâng cấp cơ sở vật chất, kỹ thuật cho Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng.

Từ nhận thức về tầm quan trọng của “phát triển công nghệ” để quốc tế hoá dịch vụ là một trong chiến lược cạnh tranh Ngân hàng. Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương chi nhánh Hải Phòng cần phải có các

chiến lược công nghệ, bao gồm phần cứng mới nhất, phần mềm cập nhật, hệ thống mở và mạng thông tin viễn thông.

3.2.5 Phát huy tối đa yếu tố con người.

Con người luôn là yếu tố trung tâm quyết định mọi sự thành bại của ngân hàng. Để có thể phát triển kinh doanh, phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn, thì ngân hàng phải có một đội ngũ cán bộ có trình độ cao, có tinh thần trách nhiệm, có nhiệt tình, tâm huyết với nghề nghiệp. Nhằm phát huy năng lực và vai trò của các cán bộ, nhân viên, chi nhánh Ngân hàng không ngừng động viên, cử cán bộ công nhân viên tham dự những đợt tập huấn, hội thảo nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ do Ngân hàng Công thương Việt Nam và Ngân hàng Nhà nước mở, tổ chức các đợt thi, kiểm tra nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên Ngân hàng. Chỉ có liên tục nâng cao trình độ cán bộ thì ngân hàng mới theo kịp sự đổi mới, tiến bộ của xã hội để ngân hàng ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh việc nâng cao trình độ chuyên môn, nhân viên ngân hàng, đặc biệt là nhân viên hàng ngày trực tiếp tiếp xúc, giao dịch với khách hàng cần phải có thái độ nhiệt tình, vui vẻ, lịch sự, cởi mở, quan tâm tới khách hàng. Những nhân viên này đóng vai trò tạo nên bộ mặt của ngân hàng, vì vậy ngân hàng phải bố trí, khuyến khích nhân viên tiếp khách hàng như thế nào để cho khách hàng cảm thấy đang được đón tiếp nồng nhiệt, niềm nở. Nhân viên luôn nhiệt tình chỉ dẫn cho khách hàng vào làm việc ở phòng, ban nào, thủ tục mà khách hàng cần phải thực hiện ... để tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Đây là một nghệ thuật trong giao tiếp với khách hàng, đánh vào tâm lý của khách hàng. Khi khách hàng vui vẻ thoả mãn khi gửi tiền vào ngân hàng lần đầu tiên thì không những họ sẽ gửi tiếp vào lần sau, mà còn có thể tuyên truyền, giới thiệu cho người khác đến gửi tiền tại ngân hàng.

Ngân hàng cần sắp xếp đội ngũ cán bộ một cách hợp lý, phù hợp với trình độ chuyên môn và điều kiện gia đình của mỗi người. Điều này khuyến khích được cán bộ ngân hàng phát huy tối đa khả năng của mình trong công việc. Mặt khác, các nhà lãnh đạo ngân hàng cần quan tâm, động viên, chăm sóc đến cán bộ công nhân viên trong ngân hàng, tạo cho họ môi trường làm việc thuận lợi với tâm lý thoải mái, tạo không khí làm việc thật tốt để cán bộ, công nhân viên thấy được rằng: ngân hàng là một gia đình lớn. Điều này thúc đẩy cán bộ, công nhân viên ngân hàng hết sức cố gắng, hết lòng làm việc để ngân hàng lớn mạnh, đạt kết quả kinh doanh cao. Công tác đào tạo, tổ chức cán bộ phải coi việc phát triển nguồn nhân lực là nhân tố quyết định mọi thắng lợi trong hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, ban lãnh đạo phải thường xuyên đánh giá công việc đạt được gắn với tiền lương kinh doanh; giao chỉ tiêu kế hoạch cho từng phòng, từng cán bộ, nhân viên; phát động các đợt thi đua ngắn ngày, khen thưởng kịp thời các tập thể và cá nhân đạt thành tích cao nhằm phát huy tối đa năng lực của mỗi cán bộ, nhân viên trong chi nhánh.

3.2.6 Gắn liền tăng trưởng vốn với sử dụng vốn hiệu quả.

Trong hoạt động của ngân hàng, giữa nguồn vốn và sử dụng vốn có quan hệ thường xuyên, tác động hỗ trợ, chi phối lẫn nhau. Nguồn vốn là cơ sở, tiền đề cho ngân hàng thực hiện công tác sử dụng vốn. Nhưng chỉ khi ngân hàng tiến hành cho vay quay vòng vốn thì nguồn vốn mới sinh lời. Do đó, sử dụng vốn là căn cứ quan trọng để ngân hàng xác định nguồn vốn cần sử dụng.

Chi nhánh cần cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo sự tương ứng về thời hạn và lãi suất cho nguồn vốn nào thì cho vay loại hình đó. Tuy nhiên, trong điều kiện có chênh lệch giữa nguồn vốn huy động và cho vay, ngân hàng có thể cân đối nguồn vốn bằng cách: nếu có nguồn vốn ngắn hạn có tính ổn định cao hoặc nguồn vốn thường xuyên luân

chuyển thì ngân hàng có thể sử dụng để cho vay trung dài hạn, tuy nhiên phải chú ý đến một tỷ lệ nhất định. Hiện nay quy định của Ngân hàng Nhà nước là các ngân hàng được sử dụng tối đa 30% vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn.

Thực hiện phương châm cho vay an toàn – hiệu quả, tuân thủ nghiêm ngặt các tỷ lệ về giới hạn an toàn vốn trong kinh doanh. Công tác thẩm định, kiểm tra kiểm soát khách hàng vay vốn phải thực hiện nghiêm ngặt, có hiệu quả. Hàng quý, hàng tháng thực hiện chấm điểm tín dụng khách hàng để từ đó có biện pháp quản lý thích hợp.

3.3 Kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn.

3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Ngân hàng Nhà nước cần đưa ra các biện pháp điều chỉnh chính sách tiền tệ hợp lý và có hiệu quả. Dựa trên dự đoán kinh tế mà Ngân hàng nhà nước sử dụng chính sách tiền tệ theo hướng nới lỏng hay thắt chặt phù hợp nhằm giữ ổn định giá cả. Các can thiệp của Ngân hàng Nhà nước phải thông qua thị trường hệ thống các công cụ tiền tệ gián tiếp (dự trữ bắt buộc, tái chiết khấu, thị trường mở) sao cho vừa đạt được mục tiêu kinh tế vĩ mô, vừa không gây khó khăn cho các Ngân hàng trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Trong năm 2011, lãi suất tăng cao khiến cho các doanh nghiệp không tiếp cận được vốn khiến cho sản xuất trì trệ, làm giảm khả năng trả nợ đúng hạn của các doanh nghiệp, dẫn tới thanh khoản của các Ngân hàng thương mại giảm, vì thế trong thời gian tới, Ngân hàng Nhà nước cần giảm mặt bằng lãi suất đối với nền kinh tế nhằm khắc phục tình trạng kinh tế trì trệ, kiểm soát lạm phát và ổn định nền kinh tế vĩ mô. Khơi thông thị trường bất động sản cho người có thu nhập thấp và trung bình, tránh áp lực yêu cầu về hỗ trợ thị trường bất động sản của quốc hội. Bên cạnh đó có những chế tài

mạnh với các Ngân hàng thương mại thực hiện việc lách hoặc đối phó chính sách với các quy định về cơ cấu tín dụng của Ngân hàng Nhà nước.

3.3.3 Kiến nghị với Ngân hàng công thương Việt Nam.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam cần tạo điều kiện giúp đỡ về mặt thủ tục, văn bản hướng dẫn thủ tục có liên quan khi mà Chi nhánh khai thác được những khách hàng có tính chất hoạt động trên toàn hệ thống. Bên cạnh đó Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam có ý kiến với hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, với Ngân hàng Nhà nước có sự can thiệp về giá trên từng địa bàn để giảm bớt thiệt hại cho Ngân hàng.

Về nhân sự và tổ chức bộ máy, Ngân hàng Công thương cần chú ý đào tạo cán bộ về trình độ ngoại ngữ, vì tính để thực hiện các giao dịch đối với các khách hàng là các cá nhân, tổ chức nước ngoài, nâng cao nghiệp vụ, kỹ năng làm việc của các cán bộ nhân viên, từ đó tạo nguồn nội lực để chi nhánh có thể hoạt động hiệu quả hơn nữa không chỉ trong hoạt động huy động vốn.

Hỗ trợ các Chi nhánh về tài chính để xây dựng trụ sở, đặt phòng giao dịch và các quỹ tiết kiệm, trong công tác marketing ngân hàng, giúp tạo ra những đặc điểm, hình ảnh riêng biệt với các ngân hàng khác trên địa bàn, có như vậy mới mang tính ổn định lâu dài, đó là điều kiện đầu tiên để tạo sự tin tưởng đối với khách hàng.

Hỗ trợ về ngoại tệ khi Chi nhánh không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng ngoại tệ của khách hàng và cho phép Chi nhánh kinh doanh mua bán ngoại tệ trong và ngoài hệ thống. Cho phép các Chi nhánh Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam trên toàn quốc được chủ động tham gia vào thị trường tiền tệ liên Ngân hàng.

Đề nghị Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam sớm trang bị, bổ sung thiết bị tin học, công nghệ cao để đảm bảo quá trình triển khai các ứng dụng mới nhằm khai thác thể mạnh trong giao dịch, và các thông tin liên quan tới sự thay đổi, biến động của thị trường tài chính trong thời gian tới. Nội mạng với hệ thống các doanh nghiệp, tổng công ty,... để tạo sự thuận tiện tối đa cho Chi nhánh cũng như khách hàng của Chi nhánh trong việc giám sát hoạt động, tìm hiểu và trao đổi thông tin. Áp dụng mức phí điều vốn ngắn hạn thấp hơn so với vốn trung và dài hạn cho các chi nhánh Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam trong hệ thống, cũng như các Ngân hàng khác hệ thống để tạo sự thuận lợi trong hoạt động của cả hệ thống cũng như Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng, đồng thời cũng phải tạo ra khoảng cách giữa lãi suất đầu vào và lãi suất đầu ra để tăng thu nhập cho Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

KẾT LUẬN

Ngày nay, sự tăng trưởng kinh tế đất nước luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà lãnh đạo của mỗi quốc gia. Do vậy nhu cầu về vốn của nền kinh tế cũng là mối quan tâm hàng đầu của các nhà kinh tế, chính trị gia trên thế giới. Một trong các kênh truyền vốn quan trọng nhất, hiệu quả nhất là thông qua hệ thống Ngân hàng thương mại. Trong đó, huy động vốn là một nghiệp vụ cơ bản và quan trọng của bất cứ Ngân hàng thương mại nào. Quy mô, chất lượng huy động vốn có ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của các Ngân hàng, do vậy ảnh hưởng đến sự cung ứng vốn cho nền kinh tế.

Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng, em đã tìm hiểu kỹ công tác huy động vốn cùng với sự tham khảo các tài liệu liên quan, em đã hoàn thành được đề tài này. Đề tài đã nêu lên được các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại và những yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả huy động vốn. Từ lý thuyết, Đề tài đã đi vào phân tích thực trạng huy động vốn của Ngân hàng, những thành quả đạt được, những khó khăn còn vướng mắc. Từ đó đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm tăng cường công tác huy động vốn cho Ngân hàng.

Trên đây là toàn bộ đề tài của em trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng. Do trình độ thực tế còn bị hạn chế, thời gian thực tập không được dài nên chuyên đề này không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong được sự góp ý của thầy cô và những ai quan tâm đến vấn đề này để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!