

**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 : Phạm Thị Duyên

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2013

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG
VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM -
CHI NHÁNH VÀM LÁNG HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên : Phạm Thị Duyên

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Duyên

Mã SV: 1354040114

Lớp: QT1301T

Ngành: Tài Chính Ngân Hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại
Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
Việt Nam – Chi nhánh Vàm Láng Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tiền gửi và hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng thương mại hiện nay.

- Phân tích thực trạng hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

- Đề xuất giải pháp hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

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

- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng trong 3 năm 2010 – 2012.

- Bảng cân đối kế toán của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

- Một số tài liệu khác liên quan đến Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

- Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Vũ Thị Lành

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 huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng.

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.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	4
1.1. Khái quát về NHTM trong nền kinh tế thị trường	4
1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại	4
1.1.2. Vai trò của NHTM đối với sự phát triển của nền kinh tế	5
1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của NHTM.....	6
1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn.....	7
1.1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng.....	7
1.1.3.3. Nghiệp vụ cung ứng các dịch vụ ngân hàng	7
1.1.3.4. Các hoạt động khác	8
1.1.4. Nguồn vốn và nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM	8
1.1.4.1. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại	8
1.1.4.2. Nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.....	9
1.2. Nguồn vốn tiền gửi và vai trò của nguồn vốn tiền gửi	11
1.2.1. Khái niệm nguồn vốn tiền gửi.....	11
1.2.2. Các loại hình tiền gửi	11
1.2.2.1. Tiền gửi không kỳ hạn (Demand deposit)	12
1.2.2.2. Tiền gửi có kỳ hạn (Time deposit).....	13
1.2.2.3. Tiền gửi tiết kiệm	13
1.2.2.4. Tiền gửi khác.....	15
1.2.3. Vai trò của nguồn vốn tiền gửi.....	15
1.3. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi.....	19
1.3.1. Nhân tố chủ quan	19
1.3.1.1 Lãi suất	19
1.3.1.2. Chất lượng, tiện ích và mức độ đa dạng của sản phẩm dịch vụ	19
1.3.1.3. Thời gian giao dịch và chính sách khách hàng	20
1.3.1.4. Uy tín và năng lực tài chính của Ngân hàng	20

1.3.1.5. Cơ sở vật chất và mạng lưới hoạt động	21
1.3.1.6. Đội ngũ nhân sự của Ngân hàng	21
1.3.2. Nhân tố khách quan.....	22
1.3.2.1. Thu nhập và thói quen sử dụng tiền mặt của dân cư	22
1.3.2.2. Tính cạnh tranh của các Ngân hàng	23
1.3.2.3. Môi trường pháp lý và chính sách tiền tệ của NHTW	23
1.4. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả huy động nguồn vốn tiền gửi của NHTM	24
1.4.1. Khái niệm	24
1.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi.....	25
1.4.2.1. Các chỉ tiêu định lượng	25
1.4.2.2. Cân đối giữa nguồn vốn tiền gửi huy động và cho vay	27
1.4.2.2 Chỉ tiêu định tính	29
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VÀM LÁNG	
33	
2.1. Tổng quan về Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Vàm Láng	33
2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển	33
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng- Hải Phòng	35
2.1.2.1. Mô hình hoạt động	35
2.1.2.2. Nhiệm vụ của các Phòng ban.....	37
2.1.2.3 Mối quan hệ giữa các Phòng ban	39
2.1.2. Điều kiện tự nhiên và kinh tế - xã hội tại địa bàn hoạt động của Chi nhánh	40
2.1.2.1. Điều kiện tự nhiên.....	40
2.1.2.2. Điều kiện kinh tế - xã hội.....	41
2.1.3. Kết quả hoạt động của Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Vàm Láng giai đoạn 2010-2012	42
2.1.3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh	42
2.1.3.2. Kết quả hoạt động huy động vốn	46

2.1.3.3	Kết quả hoạt động sử dụng vốn	47
2.1.3.4	Kết quả hoạt động dịch vụ	51
2.2.	Thực trạng công tác huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng- Hải Phòng	52
2.2.1.	Chiến lược huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng	52
2.2.2.	Quy mô huy động vốn tiền gửi và tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi.....	54
2.2.3.	Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi	57
2.2.3.1.	Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng.....	59
2.2.3.2.	Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền	62
2.2.3.3.	Cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn	65
2.2.3	Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh.....	69
2.2.3.1	Chi phí huy động vốn tiền gửi	69
2.2.3.2	Chỉ tiêu chi phí huy động vốn trên tổng chi phí	73
2.2.3.3	Khả năng đáp ứng vốn tiền gửi.....	74
2.3.	Đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh NHNO&PTNT Vàm Láng	79
2.3.1.	Những kết quả đạt được và nguyên nhân.....	79
2.3.2.	Những mặt còn hạn chế và nguyên nhân	82
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VÀM LÁNG		84
3.1.	Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh chung của Chi Nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng	84
3.2.	Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Vàm Láng.....	86
3.2.	Các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng- Hải Phòng.....	87
KẾT LUẬN		95
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO		

DANH MỤC KÝ HIỆU, CÁC TỪ VIẾT TẮT

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

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1.Mô hình tổ chức Chi nhánh Agribank Vàm Láng	36
BẢNG 2.1 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2010-2012	43
BẢNG 2.2 NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG GIAI ĐOẠN 2010-2012	46
BẢNG 2.3 HOẠT ĐỘNG SỬ DỤNG VỐN GIAI ĐOẠN 2010-2012.....	48
BẢNG 2.4 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2010-2012 ..	52
BẢNG 2.5 QUY MÔ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012	54
BẢNG 2.6 CHỈ TIÊU CÁC LOẠI HÌNH TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012	57
BẢNG 2.7 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO ĐỐI TƯỢNG GIAI ĐOẠN 2010-2012	60
BẢNG 2.8 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO LOẠI TIỀN GIAI ĐOẠN 2010-2012	63
BẢNG 2.9 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO KỲ HẠN GIAI ĐOẠN 2010-2012	66
BẢNG 2.10 CHI PHÍ TRẢ LÃI TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012	71
BẢNG 2.11 CHỈ TIÊU CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TRÊN TỔNG CHI PHÍ GIAI ĐOẠN 2010-2012	73
BẢNG 2.12 KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU SỬ DỤNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012	75
Biểu đồ 2.1 Tổng vốn huy động.....	46
Biểu đồ 2.2 Quy mô huy động vốn tiền gửi.....	56
Biểu đồ 2.3 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng	60
Biểu đồ 2.4 Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền.....	63
Biểu đồ 2.5 Chi phí trả lãi tiền gửi.....	71

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngân hàng thương mại được ví như là hệ thần kinh trung ương của nền kinh tế, là dấu hiệu báo trước trạng thái sức khỏe của nền kinh tế. Các ngân hàng mạnh, nền kinh tế mới mạnh. Ngược lại, các ngân hàng suy yếu, nền kinh tế tất sẽ yếu kém. Thậm chí, nếu ngân hàng đổ vỡ, phá sản nền kinh tế sẽ lâm vào tình trạng khủng hoảng và sụp đổ.

Đối với một tổ chức kinh doanh tiền tệ là Ngân hàng mà nói, hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng và cho vay từ số tiền huy động được, đồng thời thực hiện các dịch vụ ngân hàng khác thì vai trò nguồn vốn càng trở nên đặc biệt quan trọng. Bên cạnh đó, các ngân hàng hiện nay đang trong một cuộc chạy đua khốc liệt- cạnh tranh về vốn, nguồn nhân lực, chất lượng dịch vụ và công nghệ, nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động, gia tăng thị phần, tối đa hóa lợi nhuận. Để duy trì hoạt động và phục vụ cho mục đích kinh doanh, ngân hàng cần một lượng vốn rất lớn. Nguồn vốn các ngân hàng huy động được xuất phát từ nhiều nguồn khác nhau, nhưng nguồn vốn chủ yếu vẫn là nguồn tiền gửi của tổ chức kinh tế và dân cư. Vấn đề huy động vốn tiền gửi này sao cho hiệu quả luôn là vấn đề khiến các nhà quản trị ngân hàng phải đau đầu, nhất là trong tình hình chính trị và kinh tế thế giới có nhiều bất ổn như hiện nay đã tác động đến tâm lý và thói quen tiêu dùng của người gửi tiền và gây những ảnh hưởng xấu đến công tác huy động vốn của ngân hàng.

Sau quá trình đi thực tập, tìm hiểu và nghiên cứu em nhận ra rằng công tác huy động nguồn vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng là một yêu cầu cấp thiết bởi vì hoạt động này tại đây còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được đầy đủ nhu cầu cũng như đòi hỏi của khách hàng, chưa khai thác được nguồn vốn tiềm tàng trong nền kinh tế, nguồn vốn tiền gửi trong thời gian dài cho đầu tư phát triển còn thiếu. Được sự giúp đỡ của cán bộ, nhân viên ngân hàng cùng với sự hướng dẫn tận

tình của giáo viên hướng dẫn Cô Ths. Vũ Thị Lành nên em đã mạnh dạn lựa chọn đề tài: “*Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng*” làm luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

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

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại và thực trạng Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng dựa trên các yếu tố: quy mô, cơ cấu, chi phí vốn tiền gửi với khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn tiền gửi thông qua phân tích cụ thể các số liệu của ngân hàng trong 3 năm 2010 – 2012.

- Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu trên phạm vi Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Vàm Láng thuộc địa bàn huyện Tiên Lãng.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp mô tả- giải thích, đối chiếu – so sánh, phân tích – tổng hợp. Ngoài ra, luận văn còn thu thập thêm thông tin và số liệu liên quan đến vấn đề nghiên cứu từ các sách giáo trình tham khảo, tạp chí, báo điện tử, các quy định liên quan đến hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

5. Nội dung kết cấu các chương

Kết cấu của luận văn gồm 3 chương:

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

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

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

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Khi xét về khái niệm NHTM, các chuyên gia kinh tế thường dựa vào tính chất mục đích hoạt động của nó trên thị trường tài chính và đôi khi còn kết hợp tính chất, mục đích và đối tượng hoạt động.

Các quốc gia trên thế giới thường khác nhau về kinh tế, chính trị, văn hoá, xã hội, phong tục tập quán. Vì vậy, chính sách kinh tế của các quốc gia là khác nhau, nên tính chất và mục đích hoạt động của các ngân hàng trên thị trường tài chính cũng có sự khác biệt tùy theo đặc điểm của từng quốc gia, do đó khái niệm về NHTM được hiểu khác nhau.

Theo **Peter S. Rose** viết trong cuốn: *“Quản trị Ngân hàng thương mại”* thì: *“Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán, và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế”*.

Luật các Tổ chức tín dụng của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ghi: *“Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động Ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”*. Trong đó, hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Với việc nhận tiền gửi, NHTM nắm giữ số tiền gửi rất lớn của công chúng và hoạt động chủ yếu dựa trên số tiền này. Vì vậy, NHTM thường phải chấp nhận nhiều rủi ro, rủi ro có thể xảy ra từ phía những người gửi tiền hoặc những người vay tiền. Những rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng có

ảnh hưởng sâu rộng đến toàn bộ nền kinh tế. Do đó, các NHTM phải chịu sự giám sát chặt chẽ hơn bất cứ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

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

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

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

NHTM là chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh. NHTM đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế như: Vốn tạm thời được giải phóng ra từ quá trình sản xuất, vốn từ nguồn tiết kiệm của các cá nhân trong xã hội. Bằng vốn huy động được trong nền kinh tế, thông qua hoạt động tín dụng, NHTM cung cấp vốn cho mọi hoạt động kinh tế và đáp ứng các nhu cầu vốn một cách kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ các hoạt động của hệ thống NHTM đặc biệt là hoạt động tín dụng, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế.

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

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

Do đó, để giải quyết khó khăn này doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn nhằm thoả mãn nhu cầu về nguồn vốn đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, NHTM chính là chiếc cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường.

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

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

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

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

1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của NHTM

Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM bao gồm:

1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn

Ngân hàng thương mại được huy động vốn dưới các hình thức sau:

Nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.

Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước.

Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và của tổ chức tín dụng nước ngoài.

Vay vốn ngắn hạn của NHNN...

1.1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng

Ngân hàng thương mại cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức sau:

Cho vay trực tiếp (Loans): bao gồm cho vay ngắn, trung, dài hạn hoặc cho vay có bảo đảm, cho vay bằng tín chấp hoặc cho vay có tính chất sản xuất kinh doanh và cho vay tiêu dùng.

Chiết khấu chứng từ có giá (Discount): người vay tạm thời chuyển nhượng quyền sở hữu chứng từ có giá chưa đáo hạn cho NH để lấy một số tiền nhỏ hơn mệnh giá.

Bao thanh toán: là dịch vụ do công ty con của Ngân hàng thực hiện trong đó ngân hàng sẽ đứng ra mua nợ trên cơ sở hóa đơn, chứng từ của người bán hàng, nhờ đó người bán có được tiền ngay để đáp ứng nhu cầu, khi đến hạn người mua phải thanh toán toàn bộ.

Cho thuê tài chính (Financial Leasing): là loại hình tài trợ dưới hình thức cho thuê máy móc, thiết bị theo yêu cầu của người đi thuê và được thực hiện qua công ty con của Ngân hàng thương mại (công ty cho thuê tài chính).

Bảo lãnh ngân hàng (Bank Guarantee): là hình thức tín dụng bằng chữ ký, nhờ chứng thư bảo lãnh của ngân hàng mà người được bảo lãnh có thể ký kết và thực hiện các hợp đồng kinh tế một cách thuận lợi.

1.1.3.3. Nghiệp vụ cung ứng các dịch vụ ngân hàng

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

1.1.3.4. Các hoạt động khác

- Góp vốn và mua cổ phần:

- Góp vốn, mua cổ phần các doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác.
- Góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài.

- Tham gia thị trường tiền tệ: thông qua hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ.

- Kinh doanh ngoại hối: có thể trực tiếp kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc.

- Ủy thác và nhận ủy thác: trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm: có thể thành lập hoặc công ty liên doanh để kinh doanh bảo hiểm.

- Tư vấn tài chính: cung ứng qua hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực thuộc.

- Bảo quản vật quý giá: bảo quản vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm cố và các dịch vụ khác.

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

1.1.4.1. Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại

Theo giáo trình “*Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*” nguồn vốn của NHTM được định nghĩa như sau: “*Nguồn vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do bản thân ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác*”.

Khái niệm đó đã nói đầy đủ những thành phần tạo nên vốn của NHTM. Nó bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn đi vay, trong đó nguồn vốn đi vay là chủ yếu và quan trọng bởi nguồn này tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Xét về bản chất nguồn vốn của NHTM chính là những khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế được ngân hàng tập trung lại tiến hành các hoạt động kinh doanh: cho vay, bảo lãnh, cho thuê... qua đó làm tăng nhanh chu trình luân chuyển vốn.

- ***Cơ cấu vốn của Ngân hàng thương mại***

Vốn của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Vốn chủ sở hữu
- Vốn huy động
- Vốn đi vay
- Vốn khác

Mỗi loại vốn đều có tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn hoạt động và đều có tác động nhất định đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

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

- ***Khái niệm huy động vốn***

Các nhà kinh tế học đưa ra định nghĩa về hoạt động huy động vốn của NHTM rằng: “*Huy động vốn là hoạt động của ngân hàng nhằm huy động được các giá trị tiền tệ từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh*”

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

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

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

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

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

Hoạt động huy động vốn hiệu quả giúp ngân hàng đảm bảo khả năng thanh toán, chi trả cho khách hàng và đảm bảo hoạt động kinh doanh không bị

ngừng trệ. Khi một ngân hàng do thiếu vốn mà từ chối một khoản cho vay đúng mục đích, có khả năng trả nợ của khách hàng là điều không tốt, ngân hàng sẽ mất cơ hội đầu tư, giảm uy tín, khách hàng có thể nghi ngờ về hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn tiền gửi của NHTM góp phần thực thi chính sách tiền tệ, kiềm chế lạm phát. Thông qua các nghiệp vụ nhận tiền gửi ngân hàng huy động được một lượng vốn khá lớn trong nền kinh tế, giảm dần lượng tiền mặt trong lưu thông, góp phần giảm áp lực tăng giá cả hàng hóa, ổn định giá trị đồng tiền. Đồng thời, nguồn vốn tiền gửi là cơ sở cho các khoản vay để thực hiện các dự án khả thi, mang lại hiệu quả kinh tế xã hội cao, phát triển các ngành nghề mới, tạo ra công ăn việc làm, nâng cao thu nhập, đời sống của người dân...

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

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

1.2.1. Khái niệm nguồn vốn tiền gửi

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

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

1.2.2. Các loại hình tiền gửi

Theo Luật các TCTD tại Việt Nam đã nêu rõ: “*Ngân hàng được nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi khác*”.

Các loại hình tiền gửi của ngân hàng huy động rất đa dạng bao gồm:

1.2.2.1. Tiền gửi không kỳ hạn (Demand deposit)

Tiền gửi không kỳ hạn (*KKH*) là loại tiền gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào (nên còn được gọi là “Tiền gửi có thể rút ra theo yêu cầu – *Demand deposit*”), 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 hoá, cung ứng lao động dịch vụ... Đối với khoản tiền gửi này mục đích chính của người gửi tiền là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản và thực hiện các khoản thanh toán qua ngân hàng, do vậy nó thường được gọi là tiền gửi thanh toán. Ở nhiều nước phần lớn các giao dịch thanh toán thông qua tài khoản tiền gửi thanh toán được thực hiện bằng Séc và do vậy người ta cũng có thể gọi đây là khoản tiền gửi có thể phát hành Séc (*Checking Account*). Đối với ngân hàng thì khoản tiền gửi *KKH* này ngân hàng chỉ phải chi trả lãi thấp, đồng thời cũng thu phí thanh toán khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng. Loại tiền gửi *KKH* được huy động dưới hình thức sau:

➤ *Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi phi giao dịch:* nguồn vốn trên các tài khoản tiền gửi phi giao dịch của khách hàng là những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi. Tài khoản phi giao dịch có đặc điểm chung là người sử dụng chúng được hưởng lãi nhưng không có quyền phát hành Séc cho nhu cầu thanh toán.

➤ *Huy động qua tài khoản giao dịch của khách hàng:* đây là khoản tiền gửi mà người mở tài khoản có quyền sử dụng những công cụ thanh toán của Ngân hàng để phục vụ cho hoạt động của mình như: Ủy nhiệm chi, Ủy nhiệm thu, Séc các loại, thư chuyển tiền... người ta gọi đây là tài khoản có thể phát hành Séc.

Các ngân hàng thậm chí còn yêu cầu duy trì một số dư tối thiểu trên tài khoản. Trường hợp trong thời gian dài trên tài khoản không có tiền hoặc có số dư thấp hơn mức tối thiểu quy định thì chủ tài khoản còn phải trả phí duy trì tài khoản cho ngân hàng. Phải trả phí dịch vụ thanh toán hay không là tùy vào quy định của Ngân hàng đối với từng loại hình dịch vụ thanh toán.

Với loại tiền gửi này, người gửi không nhằm mục đích hưởng lãi mà chủ yếu là nhằm đảm bảo an toàn cho khoản tiền và thực hiện các hoạt động thanh toán qua ngân hàng. Chính vì vậy mà loại tiền gửi này còn được gọi là tiền gửi thanh toán. Đây là một nguồn vốn biến động thường xuyên.

1.2.2.2. Tiền gửi có kỳ hạn (Time deposit)

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 tiền gửi thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi, chủ động cho ngân hàng trong quá trình kinh doanh.

Là sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, theo đó, khách hàng được quyền rút từng phần tiền gửi gốc một cách linh hoạt. Hiện nay, nhằm đáp ứng nhu cầu gửi tiền của khách hàng các NHTM có các loại kỳ hạn như: 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng, 24 tháng, 36 tháng, 48 tháng và 60 tháng. Với mỗi kỳ hạn khác nhau, ngân hàng áp dụng các lãi suất khác nhau, thông thường thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao. Theo đúng nguyên tắc khách hàng chỉ có thể rút tiền gửi loại này theo đúng quy định, tuy nhiên để nâng cao uy tín và chất lượng phục vụ, lôi kéo khách hàng, ngân hàng cho phép khách hàng rút trước thời hạn nhưng với điều kiện hưởng lãi suất thấp hơn.

1.2.2.3. Tiền gửi tiết kiệm

Tiền gửi tiết kiệm (TGTK) là loại tiền của dân cư gửi vào ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi. Hình thức phổ biến nhất và cổ điển nhất là loại tiền gửi tiết kiệm có sổ, người gửi tiền được ngân hàng cấp cho một sổ dùng để ghi số tiền gửi vào và rút ra.

+ Đối với khách hàng: Chủ của các khoản TGTK thông thường là các cá nhân và hộ gia đình. Họ gửi vào ngân hàng những khoản thu nhập chưa cần thiết sử dụng đến ở thời điểm hiện tại vì nhu cầu tiết kiệm và có thể chi dùng trong tương lai. Điều họ quan tâm trước hết là lợi tức họ được hưởng, dưới dạng tiền lãi ngân hàng trả hoặc có thể bao gồm cả chênh lệch giá nếu như những khoản này được thiết kế dưới dạng các hợp đồng đủ tiêu chuẩn trao đổi rộng rãi trên thị trường.

+ Đối với ngân hàng: TGTK là nguồn vốn khá ổn định, nó cho phép các NHTM chủ động trong việc đầu tư vào hoạt động sinh lời. Tuy nhiên, do đa phần những món tiết kiệm thường nhỏ, phân tán và lãi suất các ngân hàng phải trả cho chúng cao nên chi phí thu hút nguồn vốn này thường lớn hơn so với tiền gửi thanh toán. Một phần do tâm lý của người phương Đông nói chung và người Việt Nam nói riêng là luôn phải có một lượng tiền nhất định sẵn có trong nhà phòng khi có việc cần dùng đến. Nắm bắt được tâm lý người dân như vậy, các NHTM cũng đa dạng hoá các sản phẩm huy động về kỳ hạn, phương thức huy động, về cách thức tính lãi... Các mức lãi suất tương ứng với từng kỳ hạn gửi được các NHTM công bố cụ thể. Để khai thác triệt để thị trường đầy tiềm năng này, việc phân chia các khoản TGTK của dân cư có thể theo nhiều tiêu thức khác nhau nhưng thông thường người ta thường chia các khoản TGTK của dân cư ở Việt Nam, bao gồm 3 loại 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 cứ lúc nào. Phần lớn khách hàng gửi tiền không kỳ hạn là 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 chi 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 KKH, 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. Ngoài hưởng lãi thì người gửi tiền còn được ngân hàng cho vay nhằm bổ sung thêm vốn. Hạn mức tín dụng cho vay tối đa bằng số dư TGTK.

Trong đó: Tiền gửi có kỳ 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. Với loại hình này, khách hàng gửi tiền sẽ nhận được một mức lãi suất cao hơn nhiều so với tiền gửi không kỳ hạn.

1.2.2.4. Tiền gửi khác

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

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

1.2.3. Vai trò của nguồn vốn tiền gửi

- **Đối với nền kinh tế**

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

Kinh tế nước ta muốn phát triển thì cần phải có nguồn vốn đủ mạnh để xây dựng cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất kinh doanh, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước việc này phải song song với việc phải làm thế nào để phát triển một thị trường tài chính xứng tầm. Trong nền kinh tế thị trường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế và cá nhân đều chịu sự tác động của thị trường, của các quy luật kinh tế: quy luật cạnh tranh, quy luật cung-cầu, quy luật giá trị ... Chính phủ trong nhiều trường hợp cũng cần phải huy động lượng vốn nhất định để đáp ứng nhu cầu chi tiêu của mình. Ngân sách Nhà nước là nguồn cung cấp chủ yếu cho kế hoạch chi tiêu của Chính phủ, song không phải lúc nào nó cũng ở trong trạng thái sẵn sàng, đủ khả năng bù đắp. Giải pháp đặt ra là có thể in thêm tiền hoặc tăng thuế, vay nợ nước ngoài (*vay thương mại quốc tế và vay ưu đãi quốc tế*) nhưng việc này sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực lên toàn bộ nền kinh tế: tạo gánh nặng nợ quốc gia, áp lực chính trị, tôn giáo... qua đó làm nảy sinh các vấn đề về xã hội. Cho nên nguồn vốn huy động là nhu cầu bức thiết đáp ứng mọi điều kiện cần và đủ; chúng được rút ra từ các NHTM, bởi lẽ các NHTM chính là nơi huy động vốn từ mọi nguồn của nền kinh tế.

- **Đối với Ngân hàng**

Nguồn vốn tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu để thực hiện các nghiệp vụ sinh lời của Ngân hàng như cho vay, đầu tư, cung cấp các dịch vụ thanh toán... Với mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đa dạng các sản phẩm dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh và lợi nhuận thì ngân hàng cần phải có một lượng vốn lớn. Để có được nguồn VTG lớn, không cách nào khác

là ngân hàng cần phải tăng cường khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau. Trong đó vốn huy động tiền gửi phải có sự tăng trưởng ổn định để thỏa mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng. Vốn có vai trò quan trọng sau đây:

- ✚ Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh.
- ✚ Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của NH.
- ✚ Vốn quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng.
- ✚ Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

Quy mô nguồn vốn tiền gửi thể hiện năng lực tài chính và uy tín của ngân hàng. Nguồn vốn huy động càng lớn càng thể hiện năng lực tài chính mạnh mẽ và sự tin tưởng của khách hàng vào NH, góp phần củng cố vững chắc vị thế của ngân hàng trên thị trường. Chính vì vậy, ngân hàng cần phải có chính sách phù hợp trong mục tiêu huy động vốn tiền gửi, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, thể hiện đúng với phương châm “*đi vay để cho vay*”.

- **Đối với người gửi tiền**

Khách hàng của ngân hàng là một mạng lưới rộng khắp bao gồm những cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, có thể là người cho ngân hàng vay (*người gửi tiền*), người đi vay, người sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng... Khách hàng muốn ngân hàng đáp ứng được đầy đủ các nhu cầu của mình thì ngân hàng cần phải có nguồn lực lớn mạnh mà nguồn lực lớn nhất, tạo ra uy tín của ngân hàng đó là nguồn vốn.

Tuỳ theo nhu cầu tài chính khác nhau mà mục đích gửi tiền của các khách hàng cũng khác nhau:

+**Đối với các cá nhân**: Trước tiên, họ nghĩ đến việc bảo quản số tiền tạm thời nhàn rỗi của họ như thế nào cho an toàn. Với mục đích như vậy họ mang tiền đến ngân hàng để gửi. Sau đó, những người này tính đến việc tìm kiếm lợi nhuận từ số tiền nhàn rỗi chưa sử dụng đến và sử dụng những tiện ích do ngân hàng cung ứng. Thời hạn gửi dài hay ngắn, số lượng nhiều hay ít

là tùy thuộc khoản vốn của họ nhàn rỗi được bao lâu, lãi suất của các loại tiền gửi so với các hình thức đầu tư khác và những dịch vụ mà ngân hàng cung ứng có tiện lợi hay không.

+ **Đối với các TCKT**: khi tiến hành hoạt động kinh doanh, hầu như tiền của họ để tại ngân hàng là chủ yếu, họ gửi tiền vào ngân hàng không phải với mục đích tìm kiếm thu nhập mà chủ yếu là để sử dụng các dịch vụ tiện ích của ngân hàng, nhờ ngân hàng tiến hành thanh toán hộ các khoản phải trả và thu hộ các khoản phải thu của khách hàng hoặc nhập vào tài khoản theo lệnh của họ.

Như vậy, tăng cường huy động VTG sẽ:

- Hình thành nên một kênh tiết kiệm và đầu tư nhằm làm cho tiền của họ sinh lời, tạo cơ hội cho họ có thể gia tăng tiêu dùng trong tương lai.
- Cung cấp cho khách hàng một địa chỉ an toàn để họ cất giữ và tích lũy vốn tạm thời nhàn rỗi.
- Gián tiếp giúp cho khách hàng có cơ hội tiếp cận với các dịch vụ khác của NH, đặc biệt là dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt và các dịch vụ tín dụng khi khách hàng cần vốn cho sản xuất kinh doanh hay cần tiền cho tiêu dùng.

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

1.3. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động nguồn vốn tiền gửi

1.3.1. Nhân tố chủ quan

1.3.1.1 Lãi suất

Lãi suất được coi là giá cả của các sản phẩm dịch vụ tài chính. Ngân hàng sử dụng hệ thống lãi suất tiền gửi như một công cụ quan trọng trong việc huy động tiền gửi và thay đổi quy mô nguồn vốn. Để duy trì và thu hút thêm nguồn vốn, NH cần ấn định mức lãi suất cạnh tranh, thực hiện những ưu đãi về giá cho những khách hàng lớn, gửi tiền thường xuyên. Hơn nữa hệ thống lãi suất cần linh hoạt, phù hợp với quy mô và cơ cấu nguồn vốn.

Đối với những khách hàng gửi tiền nhằm mục đích hưởng lãi thì lãi suất luôn là mối quan tâm hàng đầu của họ. Nếu khách hàng cảm thấy hài lòng với mức lãi suất NH công bố, họ sẽ lựa chọn việc gửi tiền vào ngân hàng như một kênh đầu tư hợp lý. Ngược lại, nếu lãi suất thấp, họ sẽ dùng khoản tiền đó vào mục đích khác hay gửi tiền vào ngân hàng khác hoặc đầu tư vào lĩnh vực khác có lời hơn. Tuy nhiên, NH cũng cần phải chú ý rất nhiều đến lãi suất tiền vay để có thể có các hoạt động kinh doanh hợp lý, đem lại các khoản thu nhập cao nhất cho NH để bù đắp được các khoản chi phí đã bỏ ra và vẫn mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

Do đó, NH phải xây dựng chính sách lãi suất hợp lý mang tính cạnh tranh, vừa đảm bảo huy động được nguồn vốn cần thiết, vừa đảm bảo kinh doanh có lời.

1.3.1.2. Chất lượng, tiện ích và mức độ đa dạng của sản phẩm dịch vụ

Chất lượng sản phẩm mang tính chất vô hình, được đánh giá thông qua rất nhiều tiêu chí như: tính hợp lý, hiệu quả, và mức độ đáp ứng nhu cầu khách hàng cùng với những lợi ích về phía ngân hàng. Tiện ích là những lợi ích và sự thuận tiện khi sử dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Chất lượng sản phẩm dịch vụ càng cao, càng gia tăng mức độ hài lòng của khách hàng. Từ đó, ngân hàng sẽ thu hút được ngày càng nhiều nguồn vốn tiền gửi cũng như thu được nhiều lợi nhuận từ các sản phẩm dịch vụ khác. Bên cạnh đó, các

tiện ích đi kèm cũng góp phần làm tăng tính hấp dẫn của sản phẩm dịch vụ đối với khách hàng, nâng cao tính cạnh tranh của ngân hàng so với các ngân hàng bạn.

Sự đa dạng của sản phẩm dịch vụ thể hiện thông qua sự đa dạng về kỳ hạn, về loại hình sản phẩm dịch vụ, về đối tượng gửi tiền. Danh mục sản phẩm dịch vụ càng đa dạng và phong phú, khách hàng càng có nhiều sự lựa chọn nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mình.

1.3.1.3. Thời gian giao dịch và chính sách khách hàng

- Thời gian giao dịch của ngân hàng càng nhiều, số lượng khách hàng đến giao dịch càng đông và nhờ đó, khối lượng nguồn VTG ngân hàng huy động được càng lớn. Hiện nay, phần lớn các NH vẫn giao dịch chủ yếu trong giờ hành chính, điều này đã gây bất tiện đối với các đối tượng khách hàng vốn là người lao động, cán bộ công nhân viên ở các cơ quan, đoàn thể và doanh nghiệp khác. Một số ngân hàng khác đã tăng thời gian giao dịch bằng cách phân công nhân viên làm việc theo ca và làm việc ngoài giờ hành chính, tạo điều kiện cho các khách hàng đến NH giao dịch mà vẫn không ảnh hưởng đến công việc của họ.

- Chính sách khách hàng bao gồm các chương trình và giải pháp được ngân hàng xây dựng và áp dụng nhằm khuyến khích, thu hút khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Các chương trình này có thể là những chương trình khuyến mãi, tặng quà, quay số trúng thưởng hoặc cung cấp cho khách hàng những tiện ích hấp dẫn... Nếu ngân hàng áp dụng chính sách tốt và hiệu quả đối với khách hàng, NH sẽ thu hút được một lượng khách hàng lớn đến giao dịch, sử dụng các sản phẩm dịch vụ và gửi tiền tại ngân hàng.

1.3.1.4. Uy tín và năng lực tài chính của Ngân hàng

- ❖ Uy tín của ngân hàng là một khái niệm mang tính định tính và không cố định, được đánh giá thông qua một quá trình hoạt động lâu dài của ngân hàng cùng với những thành quả mà ngân hàng nhận được. Bên cạnh đó, uy tín

của NH không phải là yếu tố vững bền, rất cần sự nỗ lực không ngừng của ngân hàng để giữ gìn và phát huy uy tín của mình. Một NH có uy tín tốt sẽ có nhiều thuận lợi trong việc đặt mối quan hệ bền vững với khách hàng và thu hút vốn từ khách hàng.

❖ Năng lực tài chính là một trong những thế mạnh của ngân hàng trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Một ngân hàng có năng lực tài chính tốt sẽ có nguồn lực để phát triển hoạt động kinh doanh, tạo được sự tin tưởng từ khách hàng và nhà đầu tư đối với ngân hàng. Ngược lại, tình hình tài chính của một ngân hàng có vấn đề sẽ gây khó khăn cho việc phát triển hoạt động kinh doanh cũng như gây mất lòng tin đối với nhà đầu tư và khách hàng.

1.3.1.5. Cơ sở vật chất và mạng lưới hoạt động

Việc phân bổ mạng lưới hoạt động của ngân hàng là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Nếu ngân hàng chưa có mạng lưới hoạt động rộng khắp, chưa mở chi nhánh hoặc phòng giao dịch ở những địa bàn vốn đã tồn tại hoạt động của các NH khác, ngân hàng sẽ bị giảm tính cạnh tranh đối với công tác huy động vốn ở các địa bàn này. Các khoản tiền tiết kiệm của dân cư thường là các khoản tiền nhỏ. Vì vậy, nếu việc tiếp cận với ngân hàng khó khăn sẽ tạo ra cho khách hàng tâm lý ngại đến NH. Với một mạng lưới rộng khắp, tạo ra sự dễ dàng trong việc tiếp cận ngân hàng của người dân thì NH sẽ dễ dàng thu hút được các khoản tiền gửi đó một cách có hiệu quả.

Cơ sở vật chất của ngân hàng góp phần tạo dựng hình ảnh của ngân hàng trong mắt khách hàng. Một ngân hàng có cơ sở vật chất hiện đại sẽ giúp khách hàng hoàn toàn yên tâm hơn khi gửi tiền vào ngân hàng.

1.3.1.6. Đội ngũ nhân sự của Ngân hàng

Mặc dù trong thời đại ngày nay, khoa học công nghệ đã trở thành lực lượng sản xuất chính nhưng con người vẫn luôn khẳng định vị trí trung tâm của mình, vừa là chủ thể vừa là mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động sản

xuất kinh doanh. Con người là nhân tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của NHTM cũng như hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

Nguồn lực con người là nguồn lực quan trọng mà bất cứ doanh nghiệp hay tổ chức nào cũng quan tâm. Một đội ngũ nhân sự giỏi sẽ giúp ngân hàng vận hành tốt hệ thống của mình nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh tốt nhất. Đối với công tác huy động VTG, một đội ngũ nhân viên giao dịch vững về nghiệp vụ, thao tác thành thạo, thái độ niềm nở, ân cần với khách hàng sẽ tạo ấn tượng và cảm giác tốt đối với khách hàng về hình ảnh ngân hàng đó, thu hút ngày càng nhiều khách hàng giao dịch cũng như gửi tiền tại ngân hàng.

Vậy, để nâng cao hiệu quả huy động VTG thì một yêu cầu đặt ra là ngân hàng phải có một đội ngũ cán bộ có năng lực, được đào tạo một cách bài bản, có chuyên môn nghiệp vụ cao, đồng thời phải nắm bắt được những kiến thức ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Ngoài những yêu cầu nghiệp vụ thì một cán bộ tín dụng phải có tư cách phẩm chất đạo đức tốt, liêm khiết, tuân thủ pháp luật và các quy định của NH. Mặt khác, tổ chức nhân sự hợp lý tạo nên một chi phí hợp lý đối với nguồn nhân lực như vậy, hiệu quả huy động VTG của ngân hàng sẽ tốt hơn.

1.3.2. Nhân tố khách quan

1.3.2.1. Thu nhập và thói quen sử dụng tiền mặt của dân cư

❖ Phân bố dân cư, thu nhập của người dân là một nguồn lực tiềm tàng có thể khai thác nhằm mở rộng quy mô huy động vốn của NHTM. Vì vậy những khu vực đông dân cư, với thu nhập cao thì sẽ dễ dàng hơn trong việc huy động vốn tại NH.

❖ Thu nhập và năng lực tài chính của khách hàng càng cao, họ càng có điều kiện và nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng. Khi thu nhập tăng lên, khả năng tích lũy của khách hàng cũng sẽ cao hơn.

❖ Thói quen sử dụng tiền mặt của người dân là yếu tố gây cản trở việc họ sử dụng các dịch vụ của ngân hàng cũng như việc gửi tiền. Tuyên truyền

để thay đổi thói quen sử dụng tiền mặt nhàn rỗi của khách hàng là việc NH nên quan tâm.

1.3.2.2. Tính cạnh tranh của các Ngân hàng

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế thế giới như hiện nay, các ngân hàng cạnh tranh không chỉ với các định chế tài chính trong nước mà còn phải cạnh tranh với các định chế nước ngoài về mọi mặt như: năng lực tài chính, công nghệ ngân hàng, nguồn nhân lực... Nếu ngân hàng không có ưu thế cạnh tranh thì sẽ khó thành công trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

1.3.2.3. Môi trường pháp lý và chính sách tiền tệ của NHTW

- Môi trường pháp lý (Policy): NHTM là doanh nghiệp kinh doanh hàng hoá đặc biệt, hàng hoá tiền tệ nên chịu tác dụng bởi nhiều chính sách, các quy định của Chính phủ và của NHNN. Sự thay đổi chính sách của nhà nước, của NHNN về tài chính, tiền tệ, tín dụng, lãi suất sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn cũng như chất lượng của nguồn vốn của NHTM. Sự ổn định về chính trị hay về chính sách ngoại giao cũng tác động đến nguồn vốn của một NHTM với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

- Chính sách tiền tệ: tác động đến công tác huy động VTG của các NHTM thông qua các công cụ của chính sách tiền tệ như: lãi suất, dự trữ bắt buộc... Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là công cụ của chính sách tiền tệ nhằm mục tiêu điều tiết, tăng giảm lượng tiền cung ứng cho lưu thông, đồng thời có tác dụng đảm bảo khả năng thanh toán nhất định cho các tổ chức tín dụng (TCTD). Trong cùng một thời kỳ cụ thể, tỷ lệ dự trữ bắt buộc được phân định ở mức độ cao thấp khác nhau tùy thuộc vào loại kỳ hạn của tiền gửi.

- Nếu tỷ lệ dự trữ bắt buộc cao đối với loại hình tiền gửi nhất định sẽ không khuyến khích NHTM mở rộng huy động loại tiền gửi này vì chi phí huy động cao.

- Nếu quy định của ngân hàng về lãi suất hợp lý, phù hợp với diễn biến thị trường sẽ góp phần ổn định thị trường, tạo điều kiện cho hoạt động huy động vốn và cho vay của ngân hàng cạnh tranh một cách lành mạnh.

1.4. Các chỉ tiêu đo lường hiệu quả huy động nguồn vốn tiền gửi của NHTM

1.4.1. Khái niệm

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, ngân hàng cũng như các TCTD khác đang phải đối mặt với các cuộc cạnh tranh khốc liệt. Bất kỳ biến động nào dù nhỏ hay lớn đều ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Hiệu quả huy động vốn của NHTM chính là kết quả huy động mà ngân hàng đạt được, phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đảm bảo được mục tiêu an toàn và sinh lời cao của NH trong từng thời kỳ. Bởi thế, hiệu quả trong hoạt động huy động vốn không chỉ đánh giá chính xác đúng đắn hoạt động huy động vốn nói riêng mà còn phản ánh khả năng thích nghi và khẳng định sự phát triển trên thị trường của NHTM.

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

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

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

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

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

1.4.2.1. Các chỉ tiêu định lượng

① Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tiền gửi

Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn TG năm N

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

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

② Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi

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

Ý nghĩa: Cơ cấu vốn tiền gửi là tỷ trọng mỗi loại tiền gửi trên tổng nguồn VTG. Chỉ tiêu này cho biết tỷ lệ giữa các loại vốn tiền gửi trong tổng nguồn vốn tiền gửi, nguồn vốn tiền gửi loại nào nhiều nhất, nguồn vốn tiền gửi loại nào ít nhất. Từ đó, thấy sự phù hợp cân đối giữa các loại nguồn vốn tiền gửi trong tổng nguồn vốn tiền gửi hay chưa, ngân hàng định hướng đầu tư hoặc cho vay vào lĩnh vực nào, với quy mô tương ứng bao nhiêu thì cũng sẽ có kế hoạch xây dựng cơ cấu nguồn VTG tương ứng. Ngoài ra, cơ cấu này còn chịu tác động bởi mục đích gửi tiền của khách hàng, tình hình kinh tế,

khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng. Cơ cấu nguồn VTG cần đa dạng, cân đối trong đó cần đảm bảo một tỷ lệ hợp lý giữa vốn tiền gửi ngắn hạn so với trung và dài hạn, giữa nội tệ và ngoại tệ...

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

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

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

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

④ Chi phí trả lãi tiền gửi bình quân

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

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

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền mà ngân hàng phải bỏ ra cho một đồng vốn tiền gửi huy động được. Nếu chi phí trả lãi bình quân giảm theo từng năm, kèm theo sự tăng trưởng về quy mô vốn tiền gửi chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đạt được những hiệu quả nhất định.

⑤ Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh

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

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

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

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

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

1.4.2.2. Cân đối giữa nguồn vốn tiền gửi huy động và cho vay

Hiệu quả công tác huy động nguồn vốn tiền gửi còn được đánh giá thông qua mối quan hệ cân đối với nhu cầu cho vay. Bởi một trong các chức năng chính của NHTM là chức năng trung gian tín dụng. Ngân hàng thương mại thực hiện huy động các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và sử dụng số vốn huy động được để đầu tư, cho vay, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh,

tiêu dùng... góp phần phát triển kinh tế xã hội và đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

- Nếu nguồn vốn ngân hàng huy động không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay đối với nền kinh tế, ngân hàng sẽ không phát huy hết khả năng sinh lời và không đạt được hiệu quả kinh doanh như mong muốn. Bên cạnh đó, ngân hàng còn phải gánh chịu những thiệt hại do việc bị mất khách hàng từ tay các ngân hàng bạn và những chi phí cơ hội không đáng có.

- Nếu ngân hàng huy động được một lượng lớn nguồn VTG nhưng không sử dụng hết nguồn vốn này, ngân hàng phải trả các chi phí lãi và phí lãi cho khoản vốn bị đóng băng mà không có khoản thu nào để bù đắp lại. Một số chỉ tiêu phản ánh tính cân đối giữa nguồn VTG và cho vay có thể kể đến như sau:

❖ *Tương quan về quy mô*

$$\text{Chênh lệch giữa TG huy động và cho vay} = \text{Quy mô tiền gửi huy động} - \text{Quy mô cho vay}$$

❖ *Tương quan về cơ cấu*

$$\text{Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn sử dụng cho vay trung và dài hạn} = \frac{\text{Nguồn vốn trung và dài hạn đã trừ bất buộc tương ứng}}{\text{Nguồn vốn ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá về mức độ tiềm ẩn rủi ro thanh khoản trong công tác huy động nguồn vốn tiền gửi của ngân hàng.

❖ *Tương quan về lãi suất*

$$\text{Chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào} = \text{Lãi suất đầu ra} - \text{Lãi suất đầu vào}$$

$$\begin{array}{ccc} & \text{Chênh lệch lãi bình quân} & \\ & & \\ \text{Thu từ lãi } x 100\% & & \text{Chi trả lãi } x 100\% \\ = \frac{\text{-----}}{\text{Tài sản có sinh lời bình quân}} & - & \frac{\text{-----}}{\text{Nguồn vốn trả lãi bình quân}} \end{array}$$

❖ **Tương quan về thu nhập và chi phí**

$$\begin{array}{ccc} \text{Chênh lệch thu nhập lãi cho} & = & \text{Thu nhập lãi} - \text{Chi phí lãi} \\ \text{vay và chi phí lãi tiền gửi} & & \text{cho vay} \quad \quad \quad \text{tiền gửi} \end{array}$$

Chỉ tiêu này thể hiện thu nhập ròng mà ngân hàng nhận được trong hoạt động kinh doanh giữa thu nhập từ lãi cho vay và chi phí lãi huy động vốn tiền gửi.

1.4.2.2 Chỉ tiêu định tính

✚ *Sự gia tăng về tính ổn định của vốn tiền gửi*

- Về quy mô và cơ cấu hiện tại: Quy mô huy động vốn tiền gửi là khối lượng vốn tiền gửi mà ngân hàng huy động được trong một khoảng thời gian nhất định. Trong tổng nguồn vốn của NH thì quy mô vốn huy động so với các nguồn khác là một bộ phận chiếm tỷ trọng cao nhất và có vai trò quan trọng hơn cả. Thông thường nguồn chiếm hơn 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của NH. Quy mô huy động vốn tiền gửi là một trong những thước đo quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi. Việc ước lượng quy mô nguồn vốn tiền gửi giúp ngân hàng chủ động và có cơ sở để ra các quyết định về quy mô cho vay, đầu tư, góp phần tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Điều đó cho thấy ngân hàng đã thành công khi thu hút được nhiều khách hàng biết đến ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng. Ngoài ra ngân hàng phải có một cơ cấu vốn hợp lý, điều đó thể

hiện bởi sự cân đối giữa vốn huy động ngắn hạn với trung và dài hạn; sự cân đối giữa vốn nội tệ và ngoại tệ.

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


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

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

- Lãi suất huy động: lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn hưởng lãi suất cao, người đi vay lại muốn lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, ngân hàng phải tìm cách đáp ứng được lợi ích của các bên nhưng vẫn phải đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Vì vậy, trong huy động vốn mỗi ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động vốn bình quân là thấp nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với mức lãi suất được chấp nhận trên thị trường. Mặt khác, cùng với một mức chi phí trả lãi bình quân, sự đa dạng hóa trong lãi suất cho


phù hợp với mỗi hình thức cho vay là cần thiết. Sự đa dạng hóa làm tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà ngân hàng đưa ra. Nếu chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả ngân hàng sẽ tối thiểu hóa về chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn.

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

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

- Số lượng các công cụ huy động: tùy theo đặc điểm kinh doanh mà mỗi ngân hàng áp dụng một hệ thống các công cụ khác nhau trong quá trình huy động vốn. Số lượng các công cụ này tùy thuộc vào mỗi ngân hàng và nó phản ánh khả năng cạnh tranh hay năng lực của mỗi ngân hàng. Chỉ có những ngân hàng có hoạt động kinh doanh đa dạng, phong phú, có trình độ cán bộ nhân viên cao, năng lực quản lý tốt mới có đủ điều kiện phát triển nhiều loại hình công cụ huy động vốn khác nhau.

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

 Một số chỉ tiêu khác

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

gian và chi phí của khách hàng hay không.

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

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VÀM LÁNG

2.1. Tổng quan về Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Vàm Láng

2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, được thành lập theo Nghị định số **53-HĐBT** ngày 26/3/1986 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam và qua hai lần đổi tên; lần thứ nhất mang tên: Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam; lần thứ hai theo quyết định số **280/QĐ-NHNN** đổi tên Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thành NHNo&PTNT (NHNo&PTNT VN).

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

Ngân Hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông thôn Vàm Láng Hải Phòng được thành lập theo quyết định thành lập số **361/QĐ/HĐQĐ – TCCB** ngày 31 tháng 03 năm 2008 của Hội Đồng Quản Trị Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam với chức năng hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng và hoạt động dịch vụ ngân hàng nhằm thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển; phục vụ khách hàng thuận lợi; nhanh chóng, tiện ích; an toàn và đáp ứng nhu cầu toàn diện về các sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng-Tài chính nhằm hỗ trợ tốt nhất cho khách hàng tại địa phương, trong nước và nước ngoài.

- **Trụ sở chính:** tại đường 212, Vàm Láng, xã Hùng Thắng, huyện Tiên Lãng.

- **Giấy Chứng Nhận đăng ký kinh doanh:** số **0216000136** cấp ngày 24 tháng 06 năm 2008 của Sở Kế Hoạch & Đầu Tư thành phố Hải Phòng.

- **Email:** Agribankvl@yahoo.com

- **Về hạch toán:** Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng là một pháp nhân thuộc sở hữu Nhà nước và là Chi nhánh cấp II trực thuộc NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, thực hiện chế độ hạch toán kinh doanh XHCN theo cơ chế thị trường, hoạt động với tên giao dịch quốc tế là: *Vam Lang Banch Bank For Agriculture Rural and Development*.

- **Về vốn để hoạt động:** Do làm tốt công tác huy động vốn nên Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp Vàm Láng luôn đáp ứng tốt mọi yêu cầu của hoạt động kinh doanh, giúp cho tình hình kinh doanh của Ngân hàng luôn ổn định.

- **Về chức năng, nhiệm vụ:** Chi nhánh làm đầy đủ chức năng của một ngân hàng thương mại từ huy động vốn không kỳ hạn, ngắn hạn, trung và dài hạn, đến cho vay vốn đối với các thành phần kinh tế.

- **Về nghiệp vụ huy động vốn:** Mở tài khoản tiền gửi cho các doanh nghiệp, cá nhân; huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu.

- **Về nghiệp vụ sử dụng vốn:** Chi nhánh thực hiện đầy đủ các loại yêu cầu tín dụng ngắn, trung và dài hạn, có quỹ tiền mặt để phục vụ khách hàng.

- **Về đội ngũ nhân lực:** Chi Nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng có đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ (80% có tuổi đời dưới 40) và trên 90% tốt nghiệp đại học và sau đại học. Với phong cách phục vụ của cán bộ nhân viên đã được đa số khách hàng công nhận là luôn tận tình và chu đáo.

- **Về sản phẩm:** Với nhiều sản phẩm phong phú và đa dạng; thủ tục tín dụng ngày càng đơn giản, thời gian xét duyệt cho vay ngày càng được rút ngắn, góp phần giữ chân khách hàng và thu hút thêm nhiều nhưng khách hàng mới.

Từ một Chi nhánh có nhiều khó khăn khi mới thành lập: thiếu vốn, chi phí kinh doanh cao, cơ sở vật chất kỹ thuật còn lạc hậu, trình độ nghiệp vụ còn non kém... Nhờ sự kiên trì khắc phục khó khăn, quyết tâm đổi mới cùng

với sự giúp đỡ của các cấp ủy Đảng, chính quyền địa phương, sự quan tâm của Ngân hàng cấp trên, Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng đã không ngừng vươn lên và khẳng định bằng việc hoạt động kinh doanh của ngày càng có hiệu quả.

Đến nay tất cả các xã và thị trấn trong huyện đều có cán bộ ngân hàng trực tiếp cho vay, điều này giúp cho ngân hàng nắm được nhu cầu vay vốn của nhân dân cũng như tiềm năng phát triển kinh tế ở từng khu vực. Không chỉ nắm rõ nhu cầu vay vốn, các cán bộ tín dụng còn nắm rõ hoàn cảnh của người dân, tận tình hướng dẫn, giải đáp khúc mắc về mọi mặt nên được dân quý dân tin dân ủng hộ... Với phương châm huy động vốn để cho vay, ngân hàng đã tích cực thu hút nguồn vốn từ các sản phẩm khác nhau như: Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của TCKT và dân cư, kỳ phiếu ... Đây là những nguồn huy động vốn chủ yếu có tính chất truyền thống của ngân hàng, thông qua lượng vốn và cơ cấu của từng loại vốn huy động được trên địa bàn mà Ngân hàng biết được lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư để có biện pháp huy động nguồn vốn tiền gửi đạt kết quả cao nhất, góp phần hoàn thành tốt phương hướng nhiệm vụ kinh doanh đã đề ra theo tổng kết cuối năm 2012. Trên cơ sở không ngừng tăng cường mở rộng quan hệ hợp tác, kết nối với các TCKT, dân cư trên địa bàn huyện để Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng-Hải Phòng ngày càng phát triển, xứng đáng là Chi nhánh của một ngân hàng uy tín, chất lượng hàng đầu Việt Nam với phương châm ***“Agribank-Mang phần thịnh đến với khách hàng”***.

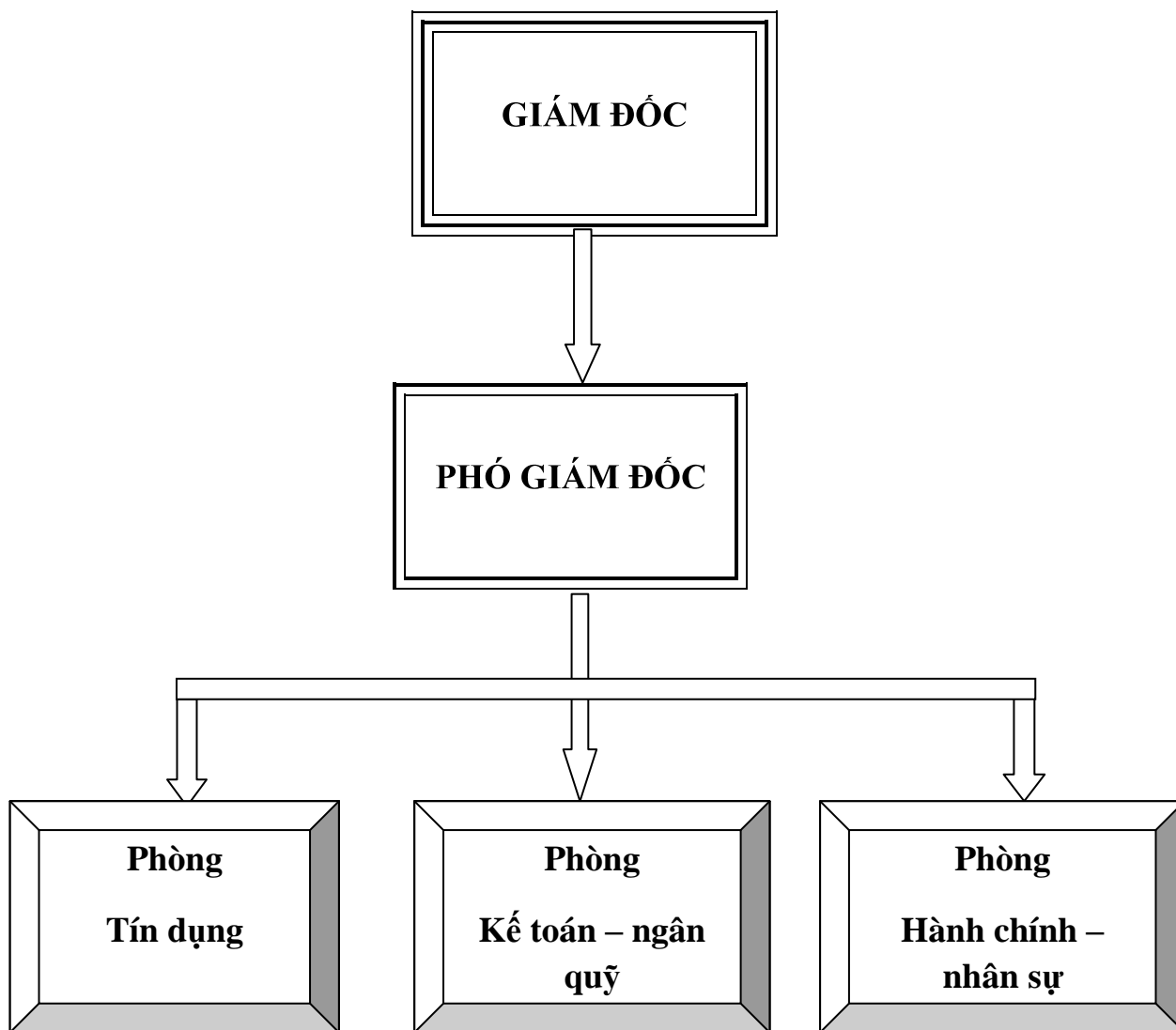
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng- Hải Phòng

2.1.2.1. Mô hình hoạt động

Trong quá trình hoạt động của mình, bên cạnh việc thực hiện có hiệu quả các chiến lược kinh doanh, Ngân hàng hết sức quan tâm đến công tác tổ chức cán bộ, tạo điều kiện thu gọn bộ máy, giảm chi phí, góp phần thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng. Trên cơ sở định hướng, hoạch định chỉ đạo

của NHNo&PTNT Việt Nam và NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, Chi Nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng có cơ cấu hoạt động như sau:

Sơ đồ 2.1. Mô hình tổ chức Chi nhánh Agribank Vàm Láng



(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo nhân sự của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng)

Với mô hình hoạt động như trên, trước hết tạo điều kiện cho việc phân công trách nhiệm của từng cán bộ, mặt khác tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tới giao dịch tại Ngân hàng. Tính đến ngày 31/12/2012 NHNo&PTNT Vàm Láng có: 23 cán bộ nhân viên trong đó có 20 cán bộ đã được biên chế, 3 cán bộ làm việc hưởng lương trong hợp đồng ngắn hạn, tỷ lệ cán bộ tín dụng là 43%. Việc phân công sắp xếp lao động hợp lý cho từng phòng ban, từng

cán bộ luôn được lãnh đạo cân nhắc sao cho phù hợp với năng lực trình độ chuyên môn của từng người để làm việc đạt hiệu quả nhất.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của các Phòng ban

- Ban giám đốc: gồm 2 cán bộ

➤ Giám đốc:

- Điều hành chung, giám sát, chỉ đạo toàn diện hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

- Trực tiếp phụ trách phòng quan hệ khách hàng, phòng tổ chức Kế toán và Hành chính – nhân sự.

- Phụ trách công tác phát triển mạng lưới, công tác vốn và tài sản của chi nhánh.

➤ Phó Giám đốc:

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

- Trực tiếp phụ trách Phòng dịch vụ khách hàng, phòng kế toán và điều hành công tác báo cáo định kỳ, đột xuất với NHNN.

- Thực hiện công tác đối nội trong nội bộ chi nhánh, các quan hệ liên quan đến chính quyền và các ban ngành tại địa phương.

- Các phòng nghiệp vụ

➤ Phòng Tín dụng: gồm 10 cán bộ với nhiệm vụ:

▪ Tìm kiếm thị trường, tìm kiếm khách hàng để mở rộng nguồn vốn huy động cho ngân hàng.

▪ Phân tích kinh tế ngành, nhận đơn xin vay của khách hàng thẩm định và đề xuất cho vay, nghiên cứu khách hàng để nâng cao hiệu quả tín dụng.

▪ Phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn, đôn đốc thu nợ, thu lãi khi đến hạn và xử lý nợ khi khách hàng không trả đủ nợ hoặc không trả nợ đã cam kết theo như Hợp đồng tín dụng đã ký kết.

➤ Phòng Kế toán – Ngân quỹ gồm: 8 cán bộ (Kế toán có 6, Ngân quỹ có 2)

❖ *Nhiệm vụ của bộ phận Kế toán:*

➤ Giải ngân vốn vay trên cơ sở hồ sơ xin vay của khách hàng đã được phê duyệt

➤ Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi, chuyển tiền, rút tiền, cung cấp dịch vụ thẻ cho khách hàng.

➤ Giới thiệu sản phẩm dịch vụ mới cho khách hàng và hướng dẫn khách hàng, chịu trách nhiệm quản lý và vận hành máy ATM an toàn hiệu quả và luôn trong tình trạng sẵn sàng để phục vụ nhu cầu khách hàng.

➤ Tiếp nhận hồ sơ, các thông tin phản hồi từ phía khách hàng và giải đáp mọi thắc mắc có liên quan tới các nghiệp vụ ngân hàng khi thực hiện giao dịch tại quầy dịch vụ khách hàng.

➤ Quản lý thu chi tiền mặt nội tệ và ngoại tệ cũng như các khoản thu chi bằng tiền mặt trong nghiệp vụ mua bán giấy tờ có giá, hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh...

➤ Phối hợp với các phòng ban, tổ của Chi nhánh thực hiện nhập xuất tiền mặt để đảm bảo cân đối thanh khoản tiền mặt kịp thời cho Chi nhánh.

➤ Lập và phân tích các báo cáo Tài chính, Kế toán (Bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập, chi phí, báo cáo lưu chuyển tiền tệ..).

➤ Thực hiện kế toán thu-chi nội bộ.

❖ *Nhiệm vụ của bộ phận Ngân quỹ :* Thực hiện các nghiệp vụ thu chi tiền mặt theo đúng quy trình (nhận tiền gửi, dịch vụ thanh toán chuyển tiền trong nước và Quốc tế, dịch vụ thẻ, và các dịch vụ khác...), phát hiện và thu giữ tiền giả, tiền bị nghi ngờ giả, vận chuyển tiền trên đường đi và quản lý an toàn kho quỹ, thực hiện chế độ báo cáo kho quỹ theo quy định.

➤ Bộ phận hành chính- nhân sự: Gồm 03 cán bộ với nhiệm vụ

➤ Thực hiện công tác hành chính, văn thư, lưu trữ: nhận công văn đi và đến cho ban lãnh đạo, mua sắm thiết bị văn phòng phẩm và công cụ dụng cụ, phục vụ điện nước, vệ sinh cơ quan...

➤ Tổ chức quản lý và bảo đảm phương tiện, điều kiện về cơ sở vật chất phục vụ cho công tác của lãnh đạo, công tác bảo vệ và cán bộ, viên chức.

➤ Xây dựng phương án, kế hoạch và tổ chức thực hiện công tác bảo vệ, phòng chống cháy nổ tại cơ quan, giữ gìn an ninh trật tự chung đảm bảo an toàn tuyệt đối.

➤ Giúp Ban lãnh đạo trình cấp có thẩm quyền hoặc quyết định theo thẩm quyền về: bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật, tuyển dụng nhân sự.... Thực hiện các nhiệm vụ khác mà Giám đốc giao.

2.1.2.3 Mối quan hệ giữa các Phòng ban

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

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

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

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

Trong những năm qua chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng đã nỗ lực và cố gắng hết mình bằng sự làm việc năng nổ, nhiệt tình của tất cả các phòng ban đã cung cấp thông tin kịp thời, chính xác giúp cho Ban giám đốc đưa ra

những quyết định đúng đắn sáng suốt thực hiện mục tiêu chung và phấn đấu một cách độc lập để ngày một nâng cao hiệu quả hoạt động của mình. Đồng thời, duy trì và phát triển Chi nhánh theo đúng chính sách của Đảng, Nhà nước và Ngân hàng cấp trên.

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

2.1.2.1. Điều kiện tự nhiên

+ Về tự nhiên

Huyện Tiên Lãng nói chung là một huyện có diện tích tương đối rộng lớn của một huyện ngoại thành cách trung tâm thành phố Hải Phòng khoảng 20 km (địa bàn Vàm Láng thuộc xã Hùng Thắng cách trung tâm TP Hải Phòng khoảng 35 km) về phía Tây Nam .

- Phía Bắc giáp với huyện An Lão - Kiến Thụy - Hải Phòng
- Phía Nam giáp với huyện Vĩnh Bảo - Hải Phòng
- Phía Tây giáp với huyện Thanh Hà - Hải Dương
- Phía Đông giáp với Vịnh Bắc Bộ

Đây là điều kiện thuận lợi để Tiên Lãng phát triển nền kinh tế đa dạng theo hướng kết hợp giữa kinh tế đồng bằng và kinh tế ven biển. Xã Hùng Thắng, huyện Tiên Lãng được bao bọc bởi bốn mặt sông và biển. Vì vậy, xã Hùng Thắng nói riêng và huyện Tiên Lãng nói chung có ưu thế phát triển sản xuất nông nghiệp, nuôi trồng đánh bắt thủy hải sản... Tổng diện tích tự nhiên của huyện là 18.904 ha, trong đó diện tích đất nông nghiệp là 11.898,4 ha chiếm 62,94% tổng diện tích đất tự nhiên. Diện tích đất nông nghiệp : Đất trồng hàng năm là 9.591 ha chiếm tỷ trọng 80,6% đất nông nghiệp và 50,7% diện tích đất tự nhiên. Sản phẩm trong nông nghiệp chủ yếu là lúa nước và thuốc lá. Diện tích đất nuôi trồng thủy hải sản là 1.870 ha chiếm 15,7% đất nông nghiệp.

2.1.2.2. Điều kiện kinh tế - xã hội

+ Về kinh tế

Tổng sản phẩm nội huyện (GDP) năm 2012 đạt 1.317 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2011. Thu nhập thực tế bình quân đầu người đạt 24,18 triệu đồng/năm, tăng 21,65% so năm 2011. Cơ cấu các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản – công nghiệp, xây dựng và dịch vụ là 61% - 29% - 10%. Bên cạnh phát triển cây nông nghiệp, chăn nuôi, đánh bắt và nuôi trồng thủy sản, trong mấy năm gần đây huyện còn xuất hiện của một số các khu công nghiệp và các doanh nghiệp vừa và nhỏ của trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài góp phần ổn định và tăng trưởng đời sống kinh tế dân cư.

+ Về xã hội

Dân số hiện nay có khoảng 800.000 người, nhân khẩu nông nghiệp chiếm 61%/tổng số lao động. Về địa bàn hành chính toàn huyện có 01 thị trấn, 23 đơn vị Ủy ban nhân dân xã, trong đó khu dân cư cao nhất là 15.000 người (thị trấn) và nơi có dân cư thấp nhất là 4.000 người (xã Tiên Hưng). Nhìn chung dân số của huyện phân bố không đều, phần lớn tập trung ở thị trấn và 3 xã ven quốc lộ 10. Đại bộ phận dân số tập trung vào sản xuất nông nghiệp và kinh doanh hộ gia đình nên năng suất lao động và thu nhập đầu người còn thấp.

Tóm lại: Nền kinh tế của Tiên Lãng đã và đang trên đà phát triển. Đây là điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư và phát triển của NHNo&PTNT Vàm Láng, cùng với sự ủng hộ nhiệt tình của Đảng uỷ và chính quyền địa phương.

Trong những năm qua NHNo&PTNT Việt Nam đã có nhưng quy chế quy định cụ thể, nói lỏng điều kiện cho vay tạo nên nhưng cơ hội cho tất cả các chủ thể kinh tế tiếp cận với tín dụng ngân hàng. UBND thành phố, huyện, xã cùng các cơ quan chức năng đã tạo cơ hội, điều kiện thuận lợi cho họ sản xuất kinh doanh phát triển, động thái mở rộng tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản

phẩm hàng hóa cho nông dân. Vàm Láng là địa bàn của một huyện ngoại thành bốn mặt được bao bọc bởi sông và biển nên rất thích hợp cho việc chăn nuôi, nuôi trang trại, thủy hải sản... từ xa xưa và phát triển tới ngày nay mang lại hiệu quả kinh tế cao. Mặt khác cùng với nguồn nhân lực dồi dào là động lực mạnh mẽ để phát triển sản xuất nông nghiệp và các dịch vụ đang phát triển tại địa phương.

2.1.3. Kết quả hoạt động của Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Vàm Láng giai đoạn 2010-2012

2.1.3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Hiện nay, các NHTM đang phải đối mặt với nhiều khó khăn do sự biến động phức tạp của thị trường trong nước và quốc tế. Song có thể nói, NHNo&PTNT Vàm Láng là một trong những chi nhánh hoạt động có hiệu quả trong hệ thống chi nhánh của NHNo thành phố. Được như vậy có thể nói là do Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời những cơ hội để phát triển trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó là sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh đã góp sức không nhỏ vào thành công của Ngân hàng Agribank. Điều đó đã mang lại thành tích đáng kể trong hoạt động kinh doanh, mang lại doanh thu lớn cho Ngân hàng, đồng thời góp một khoản không nhỏ vào Ngân sách Nhà nước.

Thu nhập và chi phí là hai tiêu chí quan trọng nói lên hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Kết quả tài chính ngày càng khả quan với xu hướng tăng thu nhập, tăng chi phí, tăng lợi nhuận sẽ góp phần nâng cao mức thu nhập, cải thiện đời sống cho cán bộ nhân viên. Dưới đây là tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh trong 3 năm qua:

BẢNG 2.1 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập	22.849	26.950	28.100	4.101	17,95	1.150	42,67
Tổng chi phí	15.990	18.733	21.500	2.743	17,15	2.767	14,77
Lợi nhuận	6.859	8.217	6.600	1.358	19,80	(1.617)	(19,68)

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng trong năm 2010-2012)

Nhìn vào bảng trên ta thấy: Tổng thu nhập và chi phí có xu hướng tăng dần qua mỗi năm tuy nhiên lợi nhuận thu về lại có sự biến động, không có được sự tăng trưởng đều đặn.

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

Mức thu nhập năm 2010 này đạt 22.849 triệu đồng thấp hơn so với năm 2011 đạt 26.950 triệu đồng. Nguyên nhân là do thu nhập của Chi nhánh chủ yếu là từ các khoản tín dụng cho vay. Trong năm 2011, Chi nhánh đã thực hiện cơ chế cho vay theo thỏa thuận. Bởi thế, Chi nhánh có điều kiện mở rộng dư nợ tín dụng, đồng thời mở rộng các hình thức kiểm soát hoạt động tín dụng chặt chẽ giảm thiểu rủi ro tín dụng, trích lập dự phòng giữ ở mức cao hơn so với năm trước cũng là một biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro xong mặt trái của hoạt động này sẽ làm ảnh hưởng tới một phần thu nhập của ngân hàng.

Bên cạnh đó Chi nhánh cũng đã đẩy mạnh thu từ các hoạt động ngoài tín dụng, thu nợ đã xử lý rủi ro. Bước sang năm 2012, thu nhập đạt 28.100 triệu đồng tăng song mức tăng tỷ lệ chỉ bằng 2/3 so với mức tăng của năm 2011. Đây là điều đáng lưu ý đối với Chi Nhánh. Nguyên nhân là do những khoản nợ đã được dùng dự phòng để bù đắp nhưng cán bộ tín dụng vẫn phải kiên trì thu hồi nợ để giảm thiệt hại xuống mức thấp nhất cho ngân hàng.

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

Ta thấy tổng chi phí đang có chiều hướng tăng qua các năm. Năm 2011 đạt 18.733 triệu đồng tăng so với năm 2010 đạt 15.990 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng là 17.15% do năm 2011 ngân hàng đưa ra thêm nhiều chương trình khuyến mãi như tiết kiệm dự thưởng, phải trích quỹ dự phòng rủi ro... Năm 2012 tổng chi phí đạt 21.500 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 2.767 triệu đồng, tương đương tăng 14.77%. Nguyên nhân là do trong năm 2012, các ngân hàng đồng loạt dùng công cụ lãi suất để tiến hành cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng về với mình, do vậy Chi nhánh cũng phải điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với sự biến động của thị trường. Còn một nhân tố nữa không kém phần quan trọng làm thay đổi mức lãi suất huy động bình quân là thay đổi cơ cấu nguồn vốn huy động (thời hạn, loại đồng tiền huy động).

Trong những năm tiếp theo Ngân hàng cần tích cực tìm kiếm những nguồn vốn rẻ và an toàn để giảm chi phí xuống mức thấp nhất, đồng thời cần phải thẩm định kỹ trước khi quyết định cho vay ưu tiên khách hàng uy tín (khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, trung thực trong kinh doanh, hoàn trả nợ đúng hạn cả gốc lẫn lãi và quản trị kinh doanh có hiệu quả) tránh tình trạng bỏ qua khách hàng tốt và cấp tín dụng cho những khách hàng xấu.

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng là khả quan, bởi lẽ trong giai đoạn 3 năm 2010-2012 nền kinh tế suy thoái, hoạt động kinh doanh khó khăn, đặc biệt năm 2012 nhiều Ngân hàng phải sát nhập (Habubank vào SHB, hợp nhất SCB, Ficombank và NH Việt Nam Tín Nghĩa,

Western Bank với PVFC...). Năm 2011 lợi nhuận của Chi nhánh đạt 8.217 triệu đồng tăng 1.358 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 19.80% so với năm 2010 chủ yếu là do doanh thu từ hoạt động ngân hàng tăng, mà nguồn thu chủ yếu là từ lãi của hoạt động cho vay và chi phí trả lãi tiền gửi. Mặt khác lợi nhuận tăng lên cũng do Chi nhánh đã cân đối được nguồn thu-chi... Đây là biểu hiện tích cực, chứng tỏ những định hướng và chính sách của Chi nhánh là hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của thị trường đồng thời có được kết quả trên là do có sự cố gắng của tất cả cán bộ nhân viên và minh chứng cho sự hợp lý của cơ cấu và sử dụng nguồn vốn của Ngân hàng. Tuy nhiên, chi nhánh vẫn còn một số tồn tại nhất định. Tỷ lệ vốn huy động so với tổng nguồn vốn đầu tư còn chưa cao ở mức 90.1% năm 2011, sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn dừng lại ở những sản phẩm truyền thống, việc đưa những loại hình dịch vụ mới có công nghệ cao vào hoạt động vẫn còn chậm, hoạt động marketing ngân hàng vẫn chưa thực sự được quan tâm đúng mức. Đó là hệ quả dẫn đến lợi nhuận năm 2012 đạt 6.600 triệu đồng giảm 1.617 triệu đồng so với năm 2011. Bởi vậy, Chi nhánh cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để hoạt động kinh doanh của ngân hàng được đi vào ổn định và tăng trưởng.

Trong năm 2013 tới đây, Chi nhánh đã và đang triển khai một loạt các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bán lẻ như: tiền gửi tiết kiệm – lãi suất thả nổi, tiền gửi đầu tư – lãi suất thả nổi, TGTK lãi suất bậc thang theo thời gian, tiền gửi thanh toán – lãi suất bậc thang... nhiều sản phẩm dịch vụ mới đặc biệt là các sản phẩm huy động vốn, góp phần đa dạng hóa dịch vụ đặc biệt là những loại hình dịch vụ mới có công nghệ cao, tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng tiếp cận lựa chọn, nâng cao tầm ảnh hưởng và uy tín của mình trong vùng thông qua việc quan tâm hơn nữa tới hoạt động Marketing và các dịch vụ chăm sóc khách hàng.

2.1.3.2. Kết quả hoạt động huy động vốn

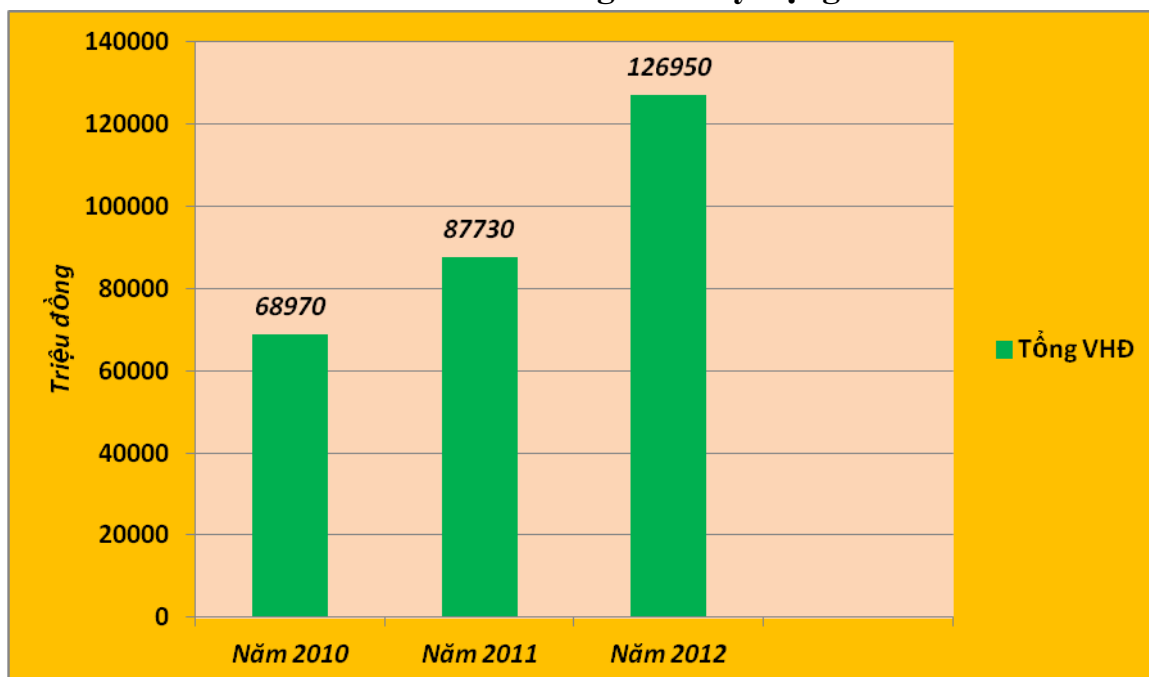
BẢNG 2.2 NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Tổng vốn huy động	Giá trị tuyệt đối (+/-)	Tỷ lệ (%)
Năm 2010	68.970	-	-
Năm 2011	87.730	18.760	27,20
Năm 2012	126.950	39.220	44,70

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Biểu đồ 2.1 Tổng vốn huy động



Qua biểu đồ 2.2 ta thấy nguồn vốn huy động của Chi nhánh tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước về giá trị tuyệt đối cũng như tốc độ tăng trưởng. Năm 2011 tổng vốn huy động đạt 87.730 triệu đồng tăng 18.760 triệu đồng so với năm 2010 ứng với tỷ lệ tăng là 27,20%. Nguyên nhân là do năm 2010

ngoài lạm phát ở mức 11.75% cao so với chỉ tiêu 5% thì sự cạnh tranh về lãi suất quyết liệt giữa các Ngân hàng, lãi suất huy động liên tục tăng trong khi lãi suất cho vay không thể tăng cùng tốc độ đã khiến cho hoạt động huy động vốn không mấy thuận lợi. Tiếp tục sang năm 2012 đạt 126.950 triệu đồng tăng 39.220 triệu đồng so với năm 2011 ứng với tỷ lệ tăng 44.7% với các hình thức sản phẩm huy động vốn đa dạng, phong phú đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Chính vì vậy lượng vốn huy động trong ngày càng tăng giúp chi nhánh giảm huy động vốn trên thị trường liên ngân hàng. Tốc độ tăng trưởng 2011 thấp hơn so với năm 2012 là 17.50% do tình hình kinh tế cả nước và địa phương còn gặp nhiều khó khăn. Năm 2011 đối mặt với một loạt khó khăn và thách thức: theo Thống kê Ủy ban kinh tế cho hay lạm phát tăng trở lại 18.58%, kinh tế vĩ mô có nhiều bất ổn, lãi suất tăng cao, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong SXKD do tín dụng thu hẹp, tỷ giá có những thời điểm biến động phức tạp gây khó khăn cho ngân hàng trong công tác huy động vốn. Năm 2012 nền kinh tế ít biến động hơn, lạm phát duy trì ở mức thấp 6.81%, tỷ giá ngoại tệ đi vào bình ổn kèm theo đó là uy tín của Chi nhánh ngày càng được tăng lên và cùng với sự cố gắng lớn của tập thể cán bộ ngân hàng nên tốc độ tăng trưởng cao hơn với số tiền huy động cao hơn năm 2011.

2.1.3.3 Kết quả hoạt động sử dụng vốn

BẢNG 2.3 HOẠT ĐỘNG SỬ DỤNG VỐN GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Theo loại tiền						
<i>Nội tệ</i>	67.066	100	80.170	100	116.800	100
<i>Ngoại tệ</i>	-	-	-	-	-	-
Tổng dư nợ	67.066	100	80.170	100	116.800	100
2. Theo thời hạn cho vay						
<i>Ngắn hạn</i>	14.661	21,86	19.730	24,61	32.690	27,99
<i>Trung hạn</i>	49.500	73,81	57.200	71,35	79.200	67,81
<i>Dài hạn</i>	2.905	4,33	3.240	4,04	4.910	4,20
Tổng dư nợ	67.066	100	80.170	100	116.800	100
3. Theo đối tượng vay						
<i>Dân cư</i>	56.616	84,42	65.410	81,59	94.560	80,96
<i>Các TCKT</i>	10.450	15,58	14.760	18,41	22.240	19,04
Tổng dư nợ	67.066	100	80.170	100	116.800	100

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Bảng số liệu cho thấy tổng dư nợ của Chi nhánh có sự tăng trưởng nhận thấy rõ trong 3 năm qua: năm 2011 tăng 13.104 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 19,54% so với năm 2010; năm 2012 so với năm 2011 đã tăng 36.630 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 45,69%. Năm 2012, tổng dư nợ tăng là kết quả của tổng doanh số cho vay tăng, cộng với việc số ít khách hàng trả nợ trước hạn. Có thể lý giải là do năm 2012 nền kinh tế cả nước nói chung và địa bàn huyện nói riêng vẫn còn đang trong giai đoạn gặp nhiều khó khăn, đặc biệt khó khăn của ngành nuôi trồng thủy hải sản- một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của địa phương đang được khuyến khích khai thác và sử dụng, đã tác động không nhỏ đến đầu tư cho vay, hơn nữa giá cả biến động một số các mặt hàng tiêu dùng tăng lên về những tháng cuối năm, thời tiết, dịch bệnh diễn biến phức tạp ảnh hưởng đến nông nghiệp trên địa bàn nên nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của khách hàng tăng cao dẫn tới doanh số cho vay có xu hướng tăng lên.

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

+ Theo thời hạn cho vay: ta thấy có sự không cân đối trong cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn: dư nợ trung hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ, tiếp theo là dư nợ ngắn hạn và dư nợ dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nhất. Dư nợ ngắn hạn về tỷ trọng và số lượng đang có xu hướng tăng lên: năm 2011 so với năm 2010 tăng 5.069 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng là 34,57%; năm 2012 so với năm 2011 tăng 12.960 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 65,69%. Dư nợ trung hạn có sự thay đổi tăng doanh số và giảm tỷ trọng: năm 2011 so với năm 2010 doanh số tăng 7.700 triệu đồng, tỷ trọng dư nợ giảm 2,46%; năm 2012 so với năm 2011 doanh số tăng 22.000 triệu đồng, tỷ trọng giảm 3,54%. Trong khi đó dư nợ dài hạn không có sự thay đổi nhiều về tỷ trọng trong tổng dư nợ nhưng lại thay đổi về doanh số: năm 2011 so với 2010 doanh số

đư nợ loại này tăng 335 triệu đồng giảm 0,29% về tỷ trọng; năm 2012 so với năm 2011 lại tăng thêm 1.670 triệu đồng đồng thời tăng 0,16% về tỷ trọng. Ngân hàng chủ yếu cho vay các dự án vừa và nhỏ, số lượng cho vay các dự án lớn vẫn còn rất khiêm tốn. Ngân hàng cũng đang có những chiến lược mới trong cho vay nhằm đạt được sự cân đối hơn nữa trong cơ cấu dư nợ.

+ Theo đối tượng vay: Có sự chênh lệch khá lớn về tỉ trọng giữa các đối tượng vay trong cơ cấu cho vay của Chi nhánh. Do đặc trưng của nền kinh tế địa phương chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, mục tiêu chính của Ngân hàng lại là phát triển nông thôn nên cho vay dân cư (hộ gia đình, tư nhân, cá thể) chiếm đa số với tỷ trọng: 84,42% năm 2010; 81,59% năm 2011 và 80,96% năm 2012; cho vay các TCKT chiếm tỷ trọng nhỏ với 15,58% năm 2010; 18,41% năm 2011 và 19,04% năm 2012 do số lượng các doanh nghiệp và công ty sản xuất kinh doanh trên địa bàn chưa nhiều. Thực hiện chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn theo Nghị định 41-NĐ/TTg của Thủ tướng chính phủ về cho vay hộ sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp đến 50 triệu đồng không phải thế chấp tài sản nên xu hướng biến động về cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế của Ngân hàng trong thời gian qua là: *tăng tỷ trọng cho vay đối với dân cư (hộ gia đình, tư nhân, cá thể) và giảm cho vay đối với các TCKT.*

Những năm gần đây, cho vay hộ gia đình, tư nhân, cá thể tuy có sự biến động về tỷ trọng trong tổng dư nợ của Ngân hàng nhưng lại luôn tăng trưởng về doanh số cho vay: năm 2011 doanh số tăng 8.794 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 15,53% so với năm 2010, song theo đó tỷ trọng trong tổng dư nợ lại giảm đi 2,83%. Năm 2012 so với năm 2011 doanh số tăng là 29.150 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng trưởng 44,57%; tỷ trọng trên tổng dư nợ lại giảm 0,63%. Ngược lại, cho vay các TCKT lại có sự biến động cả về doanh số cho vay lẫn tỷ trọng: năm 2011 doanh số tăng 4.310 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng khá cao 41,24%, tỷ trọng vì thế cũng tăng lên 2,83% so với năm 2010; tỷ trọng cho vay các TCKT năm 2012 so với năm 2011 tăng 0.63%, về doanh số cho vay đối với các TCKT cũng tăng 7.480 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng khá cao là 50,68%.

Tại NHNo&PTNT Vàm Láng, Ban giám đốc đã thường xuyên chỉ đạo phòng kinh doanh thực hiện và làm tốt quy trình phòng ngừa và xử lý nợ có vấn đề. Thể hiện từ khâu thẩm định ban đầu đến việc kiểm tra thường xuyên việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hàng quý đều thực hiện phân loại nợ theo từng nhóm để có biện pháp chỉ đạo thu hồi và hạn chế nợ xấu xảy ra. Với những cố gắng như vậy nên trong những năm gần đây tỷ lệ nợ xấu luôn ở mức cho phép dưới 1%, tính đến ngày 31/12/2012 tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh là 0,3%/tổng dư nợ.

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

2.1.3.4 Kết quả hoạt động dịch vụ

Các loại thu nhập từ các dịch vụ như: kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ ngân quỹ, bảo lãnh và ủy thác...đều được duy trì thường xuyên tại Chi nhánh chứng tỏ chất lượng các dịch vụ của Ngân hàng đang được nâng cao, lượng khách hàng đến giao dịch với NH ngày càng đông. Ngoài ra, Ngân hàng cũng tiếp tục phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm khác mang lại tiện ích cho khách hàng như dịch vụ thanh toán qua thẻ ATM, hệ thống tin nhắn báo biến động số dư tài khoản, SMS Banking, tín dụng dự phòng, thu chi tại nhà đối với khách hàng cá nhân... Cùng với việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ nên nguồn thu từ các dịch vụ này đã góp phần tăng nguồn thu dịch vụ cho ngân hàng và đang ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn trong lợi nhuận mà Ngân hàng thu được. Kết quả từ hoạt động cung cấp dịch vụ của NHNo & PTNT Vàm Láng trong 3 năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG 2.4 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thời gian			Mức độ tăng, giảm (%)	
	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010	2012/2011
<i>Thu nhập từ hoạt động dịch vụ</i>	453,64	780,12	1.034,50	71,97%	32,60%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Lượng thu nhập từ hoạt động dịch vụ của ngân hàng có chiều hướng tăng dần qua các năm. Năm 2011 nguồn thu từ dịch vụ tăng cao từ 453,64 triệu đồng vào năm 2010 đã tăng lên 780,12 triệu đồng, với mức tăng 71,97%, số lượng tăng là 304,48 triệu đồng, tuy nhiên sang năm 2012 thì nguồn thu này giảm dần mức tăng chậm lại, chỉ đạt 32,60%, số lượng giảm là 254,38 triệu đồng do Chi nhánh chịu sự cạnh tranh lớn từ nhiều ngân hàng khác với mạng lưới dịch vụ ngày càng mở rộng với mức phí thấp.

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

2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng- Hải Phòng

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

- Bên cạnh nhưng hình thức huy động vốn tiền gửi truyền thống là nhận tiền gửi của khách hàng tại quầy giao dịch, NHNo&PTNT Vàm Láng đã xây

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

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

- Áp dụng chiến lược Marketing: Chi nhánh thường xuyên tổ chức các cuộc tiếp xúc với khách hàng để tuyên truyền với nhiều hình thức phong phú như tờ rơi, băng giôn, chính sách phân phối, chính sách sản phẩm (cung ứng những dịch vụ mà ngân hàng có khả năng), chính sách khuyến khích trương- giao tiếp, thực hiện chương trình tổng quà khuyến mại “*Chứng chỉ tiền gửi ngắn*

hạn dự thưởng – mùa vàng trên quê hương” đem lại cơ hội nhận được vàng AAA (vàng ba chữ A) cho khách hàng; tổ chức quay số trúng thưởng vào các dịp đặc biệt như mừng xuân năm mới, chào mừng ngày Quốc khánh mùng 2/9, chào mừng 60 năm thành lập ngành ngân hàng và áp dụng lãi suất linh hoạt theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và NH cấp trên...

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

Quy mô vốn tiền gửi là chỉ tiêu quan trọng đầu tiên để đánh giá khả năng huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng. Quy mô vốn tiền gửi càng lớn, càng thể hiện Chi nhánh vừa có uy tín cao và hoạt động hiệu quả, vừa đảm bảo huy động đủ nguồn vốn cho công tác sử dụng vốn, vừa đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng được thông suốt và đạt hiệu quả cao thông qua các chính sách thu hút vốn tiền gửi hợp lý cùng với sự nỗ lực không ngừng đã thu hút được một lượng lớn nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và dân cư, trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các NHTM khác. Nhận thức được điều này Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng nỗ lực tập trung và coi đây là nhiệm vụ trọng tâm của toàn chi nhánh nên trong giai đoạn 2010-2012 hoạt động huy động vốn tiền gửi đã có nhiều chuyển biến rõ nét.

BẢNG 2.5 QUY MÔ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu		Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng VTG	<i>Số tiền</i>	60.110	72.328	109.300
	<i>Tỷ lệ +/- (%)</i>	-	20,33	51,12
Tổng VHD	<i>Số tiền</i>	68.970	87.730	126.950
	<i>Tỷ lệ +/- (%)</i>	-	27,20	44,70
<u>Tổng VTG</u> <u>Tổng VHD</u>		87,15%	82,44%	86,10%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

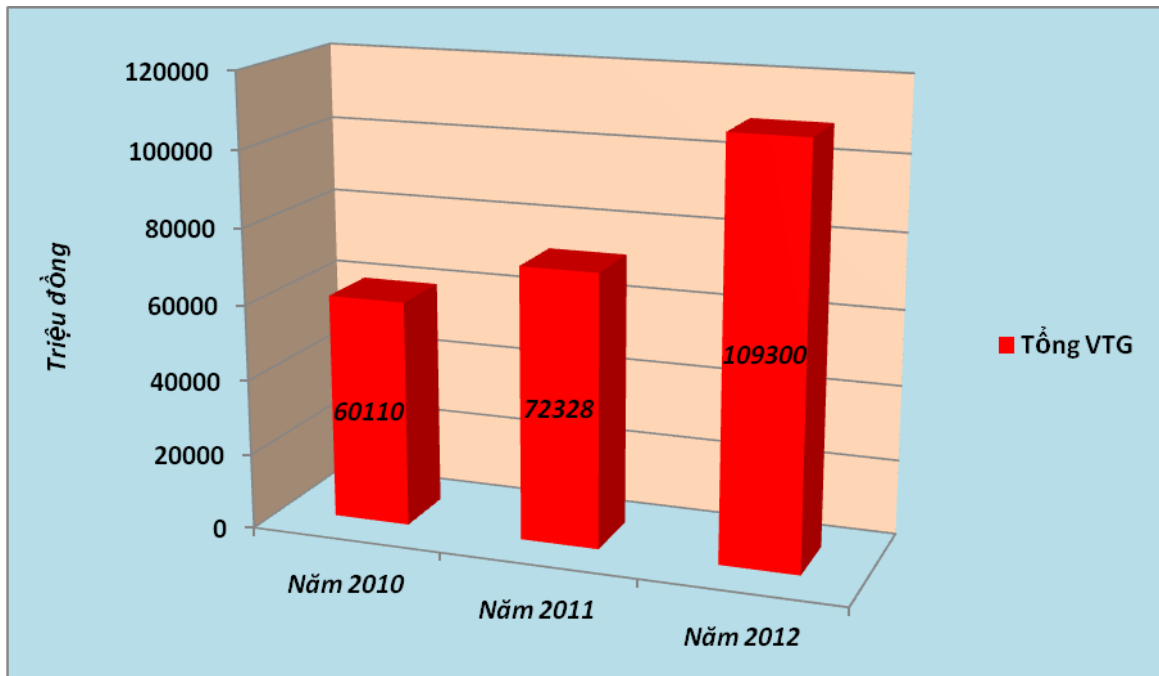
Nhìn vào bảng trên ta thấy: qua 3 năm số lượng vốn tiền gửi của Chi nhánh tăng trưởng không ngừng với tỷ lệ tăng đáng kể trung bình vào khoảng trên 35%. Tính đến 31/12/2011 thì tổng nguồn vốn huy động tiền gửi đạt 72.328 triệu đồng cao hơn cùng kỳ năm trước chỉ đạt 60.110 triệu đồng. Năm 2012 vốn tiền gửi tiếp tục tăng trưởng đạt 109.300 triệu đồng tăng 51.12% so với năm 2011. Như vậy tỷ lệ tăng trưởng vốn tiền gửi năm 2011 thấp hơn năm 2012. Nguyên nhân là do năm 2012 là năm có nhiều chuyển biến về chính sách hạ lãi suất, tỷ giá ổn định, nhất là điều kiện kinh tế địa phương có nhiều tiến bộ: các doanh nghiệp, xưởng sản xuất có quy mô vừa và nhỏ được thành lập liên tiếp: công ty TNHH phân phối xăng dầu T&T, xí nghiệp sản xuất và chế biến gỗ, xưởng may mặc Bắc Trung Nam, thú nhồi bông... tạo ra nhiều công ăn việc làm, chính sách tiền lương có nhiều thay đổi nhằm khuyến khích người lao động, thu hoạch nông nghiệp được mùa dẫn đến họ có thêm nguồn thu nhập tích lũy và gửi tiền vào ngân hàng.

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

Xét về con số tương đối tỷ lệ VTG/VHĐ còn nhiều biến động song xét về con số tuyệt đối thì có chiều hướng tăng về doanh số qua 3 năm trở lại đây. Chỉ tiêu này cho thấy năm 2010, năm 2011 và năm 2012 vốn tiền gửi chiếm tỷ lệ trên tổng vốn huy động lần lượt là: 87,15%; 82,44%; 86,10%. Năm 2011 đạt tỷ lệ VTG trong vốn huy động thấp hơn 4,71% hơn so với năm 2010 là do: đây là năm được đánh dấu bởi nhiều khó khăn và thử thách cho hoạt động huy động vốn của các NH: cạnh tranh lãi suất huy động (NHNN đã khống chế mức lãi suất cơ bản 14%/năm), trong khi giá cả hàng hóa biến động mạnh nhất là vào những tháng cuối năm nên không tạo sự hấp dẫn đối với người gửi tiền. Mặt khác, bên cạnh việc gửi tiền vào ngân hàng như một hình thức đầu tư thì ngoài thị trường khách hàng còn có nhiều kênh khác như kinh doanh bất động sản, vàng, chứng khoán cũng rất sôi động. Năm 2012 vốn tiền gửi trong tổng VHĐ tăng 3,66% so với năm 2011 do ngoài việc nhận thức của khách hàng được nâng cao về phía ngân hàng, đã có sự nhạy bén trong điều chỉnh lãi

suất, thể hiện việc tuyên truyền vận động có chiều sâu hơn, việc tiếp thị khuyến mại đã dần được quan tâm đúng mức.

Biểu đồ 2.2 Quy mô huy động vốn tiền gửi



Nhìn chung qua các năm, mặc dù thuận lợi thì ít, khó khăn thì nhiều song có được sự tăng trưởng về công tác huy động vốn tiền gửi nói trên chúng tôi Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng đã cố gắng, nỗ lực trong công tác huy động vốn tiền gửi tại địa phương. Thành công trong công tác huy động vốn nói riêng cùng với rất nhiều những thành công khác đã thể hiện thu nhập và điều kiện kinh tế của người dân có nhiều cải thiện rõ rệt và khẳng định uy tín của Ngân hàng Agribank, bởi sự gia tăng nguồn vốn tiền gửi thể hiện sự gia tăng lòng tin và sự quan tâm của các TCKT và dân cư đối với Ngân hàng. Ngân hàng đã thực hiện đồng bộ các giải pháp như giao khoán huy động vốn với khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc trong công tác, áp dụng rộng rãi các hình thức huy động với mức lãi suất hợp lý theo quy định của NHNN và NH cấp trên.

2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi

BẢNG 2.6 CÁC LOẠI HÌNH TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010-2011		Năm 2012		So sánh 2011-2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
TG KKH	3.594,14	5,98	3.860,34	5,34	266,20	7,41	4.200,68	8,38	340,34	8,82
TG Ký quỹ	1.478,99	2,46	2.652,98	3,67	1.174,01	79,38	5.890,55	5,39	3.237,56	122,03
TG tiết kiệm	55.036,87	91,56	65.814,68	90,99	10.777,81	19,58	99.208,77	90,76	33.394,09	50,74
Tổng VTG	60.110	100	72.328	100	12.218	20,33	109.300	100	36.972	51,12

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2009-2012)

Trong 3 năm gần đây, thị trường đang phải chứng kiến cuộc chạy đua huy động vốn giữa các Ngân hàng thương mại. Sự cạnh tranh của các NHTM nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư diễn ra rất quyết liệt, thông qua các dịch vụ marketing, chăm sóc khách hàng, cạnh tranh lãi suất và các chương trình khuyến mãi có giá trị lớn.

+ Theo bảng chỉ tiêu các loại tiền gửi trên ta thấy:

- Riêng về tiền gửi KKH tuy số tiền gửi còn thấp do loại tiền gửi này mang lại cho khách hàng lãi không cao nhưng trong điều kiện NHNN thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm hạn chế lạm phát và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ngân hàng thì đây là một kết quả ghi nhận cho Chi nhánh. Tiền gửi không kỳ hạn năm 2011 đạt 3.860,34 triệu đồng tăng 7,41% so với

năm 2010. Năm 2012 đạt 4.200,68 triệu đồng tăng 340,34 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng tăng 8,82% so với năm 2011 nguyên nhân là do Chi nhánh ngày càng quan tâm tới việc huy động vốn KKH. Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn hình thành chủ yếu từ nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng của các TCKT và dân cư để đáp ứng nhu cầu thanh toán của họ, mà đối tượng có nhu cầu này nhiều nhất là các doanh nghiệp, còn dân cư của địa bàn thì hầu hết chưa có thói quen thanh toán không dùng tiền mặt, chủ yếu thanh toán tiền mặt tại chợ truyền thống và các cửa hàng. Mặt khác nguồn tiền gửi KKH là loại tiền huy động vốn với mức chi phí thấp, nhưng lại khó xác định về thời gian đáo hạn, vì vậy ngân hàng cần có các giải pháp để nâng cao huy động KKH và hợp lý thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi này.

- Tiền gửi ký quỹ tại Ngân hàng nhằm thực hiện nghĩa vụ tài chính của khách hàng (là các TCKT) đối với Chi nhánh hoặc các bên liên quan đồng thời vẫn có khả năng sinh lời khi hưởng lãi suất trên số dư tài khoản. Tiền gửi ký quỹ năm 2011 tăng 79.38% so với năm 2010, năm 2012 tăng 3.237,56 triệu đồng so với năm 2011. Nguyên nhân là do nhiều công ty trên địa bàn có nhu cầu gửi ký quỹ đặc biệt trong năm 2012 để thực hiện các mục đích sản xuất kinh doanh của họ.

- Lượng tiền gửi tiết kiệm luôn là loại tiền gửi chiếm số lượng cao nhất trong tổng nguồn vốn tiền gửi tại chi nhánh và do phần đông khách hàng dân cư gửi vào ngân hàng là chính với mục đích hưởng lãi và bảo toàn vốn. Điều đó thể hiện qua sự tăng trưởng đều qua các năm: năm 2011 đạt mức 65.814,68 triệu đồng tăng 19,58% so với năm 2010 chỉ đạt 55.036,87 triệu đồng, năm 2012 lượng tiền gửi này đạt 99.208,77 triệu đồng tăng 50,74% so với năm 2011. Điều này cho thấy Chi nhánh đã thành công trong việc phát triển được nhiều sản phẩm đa dạng và phong phú để giữ chân được khách và thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Ngoài ra, Chi nhánh còn tiếp tục nghiên cứu vận dụng linh hoạt các chương trình khuyến mại để kích thích khách hàng có nhu cầu gửi tiền vào Ngân hàng.

2.2.3.1. Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng

Tiền gửi theo đối tượng là loại tiền gửi là khối lượng tiền nhàn rỗi của khách hàng gửi vào ngân hàng để hưởng lãi hoặc tiết kiệm cho chi tiêu tương lai. Nó đóng vai trò rất quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng đồng thời loại tiền gửi này cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất. Đây là nguồn vốn tiền gửi có tính ổn định cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động và cũng là nguồn vốn chủ yếu để Ngân hàng thực hiện kinh doanh và đầu tư. Năm bắt được vấn đề này lãnh đạo chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng đã kịp thời báo cáo cấp trên để xin ý kiến chỉ đạo. Có thể coi đây là chủ trương đúng đắn, phù hợp với tình hình thực tế của NHNo&PTNT Việt Nam đồng thời cũng là sự cố gắng của ban Giám đốc và tập thể cán bộ nhân viên trong chi nhánh đã khơi tăng được mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, đáp ứng được kịp thời nhu cầu cần thiết, hợp lý của các thành phần kinh tế.

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

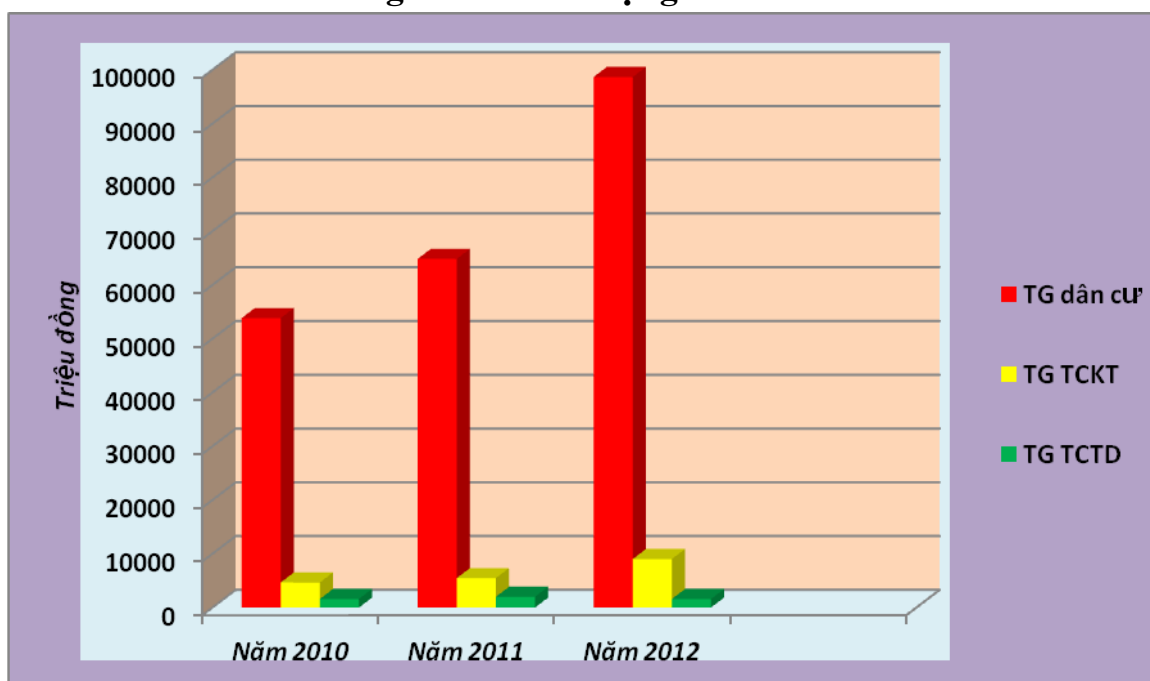
**BẢNG 2.7 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO ĐỐI TƯỢNG GIAI ĐOẠN
2010-2012**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Tốc độ tăng trưởng			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2011/2010		2012/2011	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
TG dân cư	53.840	89,57	64.850	89,66	98.690	90,3	11.010	20,45	33.890	52,26
TG TCKT	4.670	7,77	5.475	7,57	9.020	8,25	805	17,24	3.545	64,75
TG TCTD	1.600	2,66	2.003	2,77	1.590	1,45	403	25,19	(413)	(20,62)
Tổng VTG	60.110	100	72.328	100	109.300	100	12.218	20,33	36.972	51,12

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Biểu đồ 2.3 Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng



Quan sát bảng và biểu đồ ta thấy là: Tỷ lệ tiền gửi dân cư vẫn là lớn nhất trong tổng vốn tiền gửi của chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng. Tiền gửi dân cư tăng lên từng năm và chiếm tỷ trọng cao gần 90% trong tổng vốn tiền gửi, năm 2010 là 89,57%, năm 2011 là 89,66%, năm 2012 là 90,30%. Trong nguồn vốn tiền gửi từ dân cư của NH thì lượng tiền gửi giao dịch thường chiếm tỷ lệ thấp, chủ yếu là huy động thông qua phát hành thẻ ATM cho các cá nhân có nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt hoặc gửi vào tài khoản một số tiền nhỏ rồi rút dần cho chi tiêu và thông qua việc mở tài khoản tiền gửi ngoại tệ để nhận tiền từ nước ngoài gửi về. Chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn tiền gửi từ dân cư thường là TGTK. Vì tính ổn định của nguồn tiền này rất cao nên trong những năm qua, NH đã liên tục đưa ra các chính sách gia tăng lãi suất TGTK và các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm dưới nhiều hình thức phong phú nhằm khuyến khích dân cư gửi tiền vào NH. Tiền gửi của dân cư chiếm chủ yếu trên tổng vốn tiền gửi nguyên nhân là địa bàn hoạt động của Chi nhánh là huyện ngoại thành nên khách hàng ngân hàng phục vụ phần lớn là người dân làm nông nghiệp. Các tầng lớp dân cư đều có các khoản tiền tạm thời chưa sử dụng trong điều kiện có khả năng tiếp cận được với ngân hàng họ sẽ có thể có nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng để mục đích sinh lời từ khoản tiền tiết kiệm này, giúp bảo toàn vốn đồng thời sản xuất nông nghiệp có tính chất mùa vụ (một năm có 2 vụ thu hoạch) nên họ có tiền và nguồn tiền của họ khi gửi ngân hàng với kỳ hạn ngắn sẽ dễ dàng tiếp tục được quay vòng để hưởng lãi và có vốn làm ăn cho vụ mùa tiếp theo.

Tiền gửi từ TCKT cũng gia tăng qua các năm nhưng chiếm tỷ lệ thấp, năm 2010 chỉ đạt 4.670 triệu đồng chiếm tỷ lệ 7,77% trên tổng tiền gửi nhưng sang năm 2011 đã đạt 5.475 triệu đồng và năm 2012 còn tăng cao hơn đạt 9.020 triệu đồng. Tốc độ tăng trưởng tiền gửi từ TCKT qua các năm khá khiêm tốn. Điều này có thể giải thích được từ những nguyên nhân khách quan của nền kinh tế nói chung: hoạt động SXKD đình trệ, thị trường bất động sản đóng băng, thị trường chứng khoán tụt dốc, sự biến động của lãi suất, tỷ giá ngoại tệ... và tốc độ tăng trưởng kinh tế địa phương nói riêng còn chậm với 61% dân số làm nông nghiệp đã dẫn đến những khó khăn chung cho hoạt động SXKD của các doanh nghiệp và ngân hàng, dẫn đến nhu cầu gửi vốn của các

doanh nghiệp này và khả năng huy động vốn của ngân hàng đều giảm sút. Mặt khác đối tượng huy động vốn thuộc TCKT của chi nhánh chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong khi nguồn vốn huy động từ dân cư lại tăng mạnh và đều đặn, tỷ trọng đạt gần 90% tổng vốn tiền gửi thì tiền gửi của các TCTD (chủ yếu là các ngân hàng thương mại khác mở tài khoản tại ngân hàng để tham gia hệ thống thanh toán) chiếm tỷ trọng rất nhỏ trung bình khoảng 2% trên tổng tiền gửi với mức tăng trưởng thấp. Điều này thể hiện thế mạnh của việc cần tập trung huy động vốn tiền gửi từ dân cư của chi nhánh.

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

2.2.3.2. Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền

Ngoài việc phân biệt nguồn vốn huy động tiền gửi theo đối tượng, theo kỳ hạn thì việc xác định vốn tiền gửi theo đồng tiền huy động cũng rất quan trọng. Nó giúp ngân hàng duy trì mối quan hệ với các cá nhân, doanh nghiệp,

TCKT có nhu cầu sử dụng ngoại tệ thường xuyên. Cơ cấu huy động vốn theo đồng tiền gửi được xác định cụ thể dưới bảng sau:

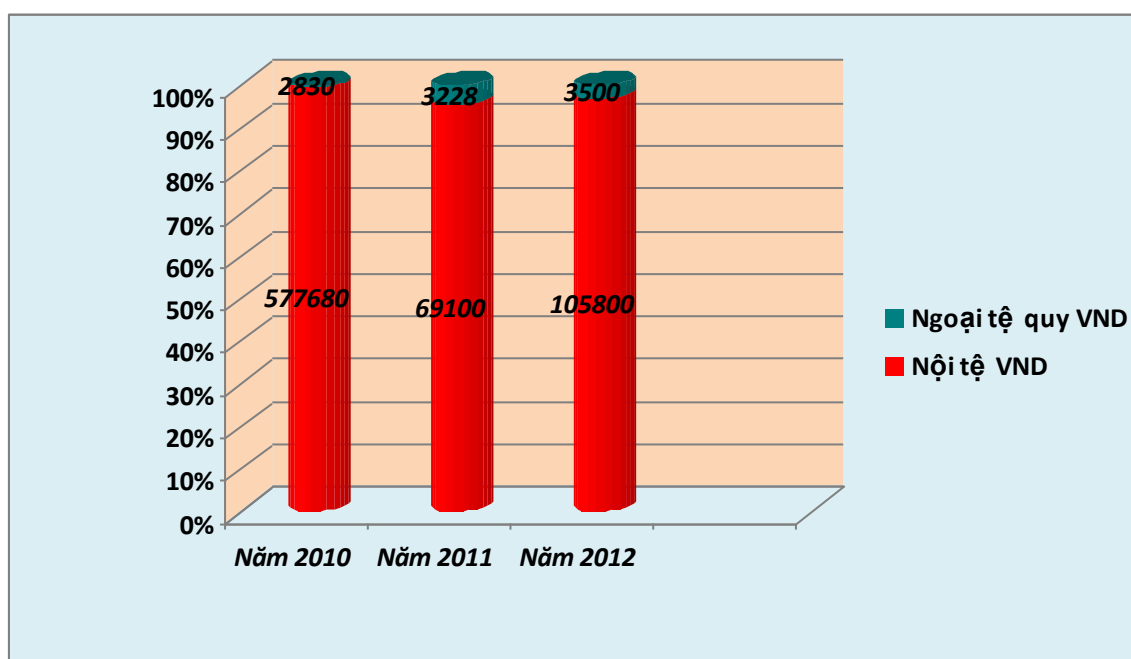
BẢNG 2.8 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO LOẠI TIỀN GIAI ĐOẠN 2010-2012

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Tốc độ tăng trưởng			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2011/2010		2012/2011	
		Giá trị		Tỷ lệ (%)		Giá trị	Tỷ lệ (%)			
Nội tệ VND	57.680	95.29	69.100	95.54	105.800	96.80	11.420	19.80	36.700	53.11
Ngoại tệ quy đổi	2.830	4.71	3.228	4.46	3.500	3.20	398	14.06	272	8.43
Tổng VTG	60.110	100	72.328	100	109.300	100	12.218	20.33	36.972	51.12

Đơn vị: triệu đồng

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Biểu đồ 2.4 Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền



Qua bảng số liệu trên ta thấy: trong 3 năm 2010-2012, huy động tiền gửi bằng nội tệ là nguồn vốn tiền gửi chính của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng và lượng tiền huy động được tương đối lớn và chiếm tỷ trọng cao ở cả 3 năm. Theo đó, tỷ trọng vốn nội tệ luôn chiếm trên 95% trong tổng VTG, nguồn vốn ngoại tệ chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trung bình vào khoảng 3% trong cơ cấu nguồn VTG.

Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền trong giai đoạn 2010 – 2012 thay đổi theo hướng: vốn tiền gửi bằng nội tệ tăng trưởng liên tục cả về số lượng và tỷ trọng, ngược lại, giảm tỷ trọng vốn tiền gửi bằng ngoại tệ. Năm 2011 vốn tiền gửi bằng nội tệ đạt 69.100 triệu đồng, chiếm 95.54% tổng vốn tiền gửi, tăng 11.620 triệu đồng so với năm 2010. Điều này cũng phù hợp với mức tăng của sự tăng thêm 20.33% của tổng nguồn vốn tiền gửi năm 2011. Sang năm 2012, huy động được 105.800 triệu đồng, tăng 36.700 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 53.11% so với năm 2011. Mức tăng tương đối cao này thể hiện sự cố gắng trong huy động vốn tiền gửi bằng nội tệ của Chi nhánh. Mặt khác trong năm 2012, một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mở rộng quy mô (công ty TNHH giấy da Đỉnh Vàng, khu công nghiệp chế biến thủy sản Việt Đức) thu hút nhiều nhân công lao động tạo ra công ăn việc làm, sản xuất nông nghiệp mùa bội thu nên người dân địa phương có mức thu nhập cao hơn và cũng có lượng tiền nhàn rỗi nhiều hơn nên họ gửi tiền vào ngân hàng hoặc mua các chứng chỉ tiền gửi của ngân hàng để hưởng lãi.

Bên cạnh đó, vốn tiền gửi bằng ngoại tệ cũng được Chi nhánh quan tâm và có những biện pháp thực tế để tăng nguồn huy động tiền gửi này cũng như điều chỉnh khung lãi suất hợp lý, hoàn thiện và nâng cao các dịch vụ thu hút ngoại tệ song vốn tiền gửi bằng ngoại tệ của Chi nhánh chỉ chiếm tỷ lệ quá nhỏ trong tổng vốn tiền gửi ở cả 3 năm. Năm 2011 vốn ngoại tệ huy động được là 3.228 triệu đồng, tăng 398 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 14.06% so với năm 2010. Đến năm 2012 đạt 3.500 triệu đồng chiếm 3.20% trong tổng vốn tiền gửi, tăng 272 triệu đồng so với năm 2011. Mức tăng

trường này là rất thấp và không đều tuy ngân hàng đã có những đầu tư cho lĩnh vực huy động ngoại tệ và các chiến lược cụ thể nhằm khuyến khích giao dịch bằng ngoại tệ: bốc thăm trúng thưởng 100% các phần quà bằng tiền mặt, thẻ nạp điện thoại vào các ngày vàng, khung giờ vàng... nhằm đáp ứng các dịch vụ khách hàng làm tăng lượng ngoại tệ song sự tăng trưởng này không cao. Nguyên nhân là do đặc thù tại địa phương chủ yếu là sản xuất nông lâm ngư nghiệp, rất ít có những mặt hàng xuất khẩu nên phần lớn khách hàng gửi tiền thường chọn gửi bằng đồng nội tệ, nguồn ngoại tệ huy động được còn thấp là do có số lượng ít kiều hối ở nước ngoài gửi về.

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

2.2.3.3. Cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn

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

BẢNG 2.9 CƠ CẤU TIỀN GỬI THEO KỲ HẠN GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng (%)	Năm 2011	Tỷ trọng (%)	So sánh 2010-2011		Năm 2012	Tỷ trọng (%)	So sánh 2011-2012	
					Giá trị	Tỷ lệ (%)			Giá trị	Tỷ lệ (%)
KKH	3.594,14	5,98	3.860,34	5,34	266,20	7,41	4200,68	3,85	340,34	8,82
Ngắn hạn	47.098,76	78,35	60.141,66	79,42	12.442,9	26,42	89.700	82,06	29.558,34	49,15
Trung và dài hạn	9.417,10	15,67	11.026	15,24	2.211,9	17,08	15.399,32	14,09	4.373,32	39,66
Tổng VTG	60.110	100	72.328	100	12.218	20,33	109.300	100	36.972	51,12

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng – Hải Phòng năm 2010-1012)

Theo dõi bảng trên ta nhận thấy rằng: VTG phân theo kỳ hạn của Chi nhánh đều tăng lên về số lượng, nhưng chủ yếu là tăng loại tiền gửi ngắn hạn (dưới 12 tháng). Trong khi tiền gửi ngắn hạn qua các năm luôn chiếm chủ yếu trong tổng VTG thì tiền gửi KKH và trung và dài hạn chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Việc huy động tiền gửi ngắn hạn với tỷ trọng cao có thể giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc kiểm soát rủi ro lãi suất trong ngắn hạn. Tuy nhiên, có thể làm gia tăng rủi ro thanh khoản của ngân hàng trong ngắn hạn bởi nguồn vốn ngắn hạn kém ổn định hơn so với nguồn vốn trung và dài hạn.

+ Tiền gửi không kỳ hạn

Đây là loại tiền gửi có số lượng và tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn. Mức độ tăng trưởng tiền gửi KKH năm 2011 tăng 266,20 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ tăng 7,41%. Nguyên nhân là do sự nhận thức của khách hàng ngày càng nâng lên, việc sử dụng tiền mặt nhiều hoặc tích trữ trong nhà ngày càng hiếm, gửi tiền ở ngân hàng vừa an toàn lại sinh lời lại vừa có thể rút ra bất cứ khi nào cần sử dụng từ nó làm nguồn tiền gửi KKH tăng lên. Năm 2012 số lượng tiền gửi KKH tăng 340,34 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 8,82% so với năm 2011 song mức tăng trưởng này còn rất thấp. Đó là một vấn đề cần quan tâm của Chi nhánh, vì số lượng khách hàng gửi vào tài khoản tiền gửi giao dịch lớn sẽ là lợi thế của ngân hàng, giúp ngân hàng tăng khả năng tài chính thông qua số dư tiền gửi thường xuyên của khách hàng, tạo điều kiện tốt để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng. Hơn nữa, tiền gửi KKH nhằm mục đích thanh toán mặc dù chiếm tỷ trọng rất nhỏ so với tiền gửi ngắn hạn nhưng nó lại mang tính ổn định tương đối cao và như vậy ngân hàng có thể tính toán tỷ lệ sử dụng sao cho hợp lý nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình. Vì thế, trong những năm tới chi nhánh cần có những chính sách hợp lý, thu hút khách hàng mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng, giúp duy trì và tăng trưởng loại vốn huy động này. Vì tiền gửi KKH chủ yếu là tiền gửi giao dịch của các TCKT nên việc thúc đẩy các mối quan hệ, triển khai các gói dịch vụ phù hợp với các doanh nghiệp, các tổ chức này trên địa bàn huyện là việc làm cần thiết, giúp chi nhánh huy động vốn đạt hiệu quả cao hơn.

+ Tiền gửi ngắn hạn

Khác với tiền gửi KKH thì tiền gửi ngắn hạn có số lượng và tỷ trọng có xu hướng tăng. Số tiền gửi huy động được năm 2011 là 60.141,66 triệu đồng cao hơn so với năm 2010 đạt 47.098,76 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 26,42%. Bước sang năm 2012 số tiền này tiếp tục tăng lên ấn tượng đạt 89.700 triệu đồng ứng với 82,06% trên tổng vốn tiền gửi của toàn Chi nhánh và mức chênh lệch cao hơn năm 2011 là 49,15%. Như vậy nguồn tiền gửi

ngắn hạn có mức tăng trưởng khá nhanh cả về số lượng lẫn tỷ trọng, năm sau cao hơn năm trước thể hiện uy tín của ngân hàng với người dân được nâng lên rõ rệt, ngân hàng đã cung cấp các sản phẩm phù hợp với khách hàng, gây được cảm tình và niềm tin cho khách hàng. Nhưng một hạn chế của nguồn tiền gửi ngắn hạn là loại tiền này nhạy cảm với lãi suất, nó có mức biến động cao và không ổn định qua các năm. Đây là loại tiền gửi quan trọng với ngân hàng, cần được chú trọng. Để nâng cao lượng tiền gửi này, ngân hàng cần tập trung vào thực hiện đa dạng hóa kỳ hạn tiền gửi và các hình thức trả lãi phong phú tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng khi gửi tiền.

+Tiền gửi trung và dài hạn

Đây là loại tiền gửi có quy mô cũng như cơ cấu nhỏ và đang có xu hướng tăng về doanh số. Tuy ngân hàng đã cố gắng trong việc nâng cao hình thức huy động nhưng lượng tiền gửi này vẫn còn khá khiêm tốn. Một phần nguyên nhân do tâm lý khách hàng không muốn gửi tiền trung và dài hạn vì họ sợ có nhu cầu rút vốn trước hạn. Bên cạnh đó, họ ngại gửi tiền dài hạn vì không thể dự đoán trước sự biến động của lãi suất nên tiền gửi trung và dài hạn chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ. Tốc độ tăng trưởng tiền gửi trung và dài hạn năm 2011 đạt 11.026 triệu đồng cao hơn so với năm 2010 là 2.211,90 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 17,08% và sang năm 2012 số tiền gửi huy động này đạt 4.373,32 triệu đồng tăng 4.373,32 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 39,66%. Có sự tăng trưởng tương đối chậm như vậy là do: địa bàn dân cư chủ yếu là sản xuất nông nghiệp có tính chất thời vụ nên để chi tiêu cho tương lai họ gửi ngắn hạn là chủ yếu; mặt khác một số doanh nghiệp còn gặp nhiều khó khăn trong SXKD hồi đầu năm. Vì vậy, vốn dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ khiến cho ngân hàng khó có khả năng chuyển dịch cơ cấu dư nợ theo thời hạn.

Tóm lại: Bằng việc phân tích ở trên, ta thấy:

- Trái ngược với tiền gửi KKH thì nguồn VTG ngắn hạn đã tăng mạnh trong các năm, đáp ứng được nhu cầu về vốn trong kinh doanh của ngân hàng. Nguồn tiền gửi có kỳ hạn của dân chúng có mức tăng trưởng ổn định và đây là nguồn chủ yếu mà chi nhánh thực hiện cho vay và đầu tư. Với nguồn huy

động này thì việc chi trả lãi suất tương đối cao nhưng lại đem đến cho ngân hàng nhiều cơ hội đầu tư sinh lời, chủ động trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là những dự án lớn thời gian hoàn vốn tương đối lâu. Thêm vào đó, với nguồn huy động ngắn hạn, với tính chất không ổn định, ngân hàng phải lập một khoản dự trữ thanh khoản cao dự phòng khách hàng rút tiền.

- Nguồn tiền gửi trung và dài hạn cũng chỉ đáp ứng được phần nào nhu cầu sử dụng của chi nhánh vẫn phải vay từ NH cấp trên để đáp ứng nhu cầu cho vay trung dài hạn. Ngân hàng có thể có lợi về mặt chi phí huy động vì tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi trung dài hạn thấp hơn so với tiền gửi ngắn hạn và việc duy trì loại hình tiền gửi này thu hút được nhiều khách hàng tham gia vì tính linh hoạt của nó.

Ví Dụ: Đối với nguồn VTG ngắn hạn, nếu huy động 10 triệu đồng thì ngân hàng phải trích lập dự phòng 4 triệu đồng và đem đầu tư 6 triệu đồng. Còn với nguồn trung và dài hạn thì ngân hàng chỉ cần trích lập phòng 2 triệu đồng đầu tư những 8 triệu đồng (*nguồn: Báo cáo huy động vốn tiền gửi của phòng Kế toán- ngân quỹ Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng năm 2012*). Như vậy có thể thấy, lợi nhuận mà nguồn vốn trung và dài hạn đem lại là rất cao.

2.2.3 Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh

2.2.3.1 Chi phí huy động vốn tiền gửi

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

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

Việc quy định lãi suất trần huy động đối với các NHTM của NHNN giúp cho tình hình lãi suất khá ổn định và lãi suất tạm thời chưa phải là công cụ cạnh tranh của các ngân hàng. Tuy nhiên, NHNo&PTNT cũng cần phải đa dạng các mức lãi suất gắn liền với sự đa dạng các loại hình tiền gửi nhằm phù hợp với nhu cầu huy động của ngân hàng và tạo ra nhiều sự lựa chọn cho khách hàng.

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

Chi phí hoạt động huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng trong 3 năm gần đây được thể hiện qua bảng sau:

BẢNG 2.10 CHI PHÍ TRẢ LÃI TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010		Năm 2012/2011	
				Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Tổng VTG	60.110	72.328	109.300	12.218	20,33%	36.972	51,12%
CP trả lãi TG	7.010	9.636	13.280	2.626	37,46%	3.644	37,82%
CP lãi TG bình quân	11,66%	13,32%	12,15%	-	-	-	-

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

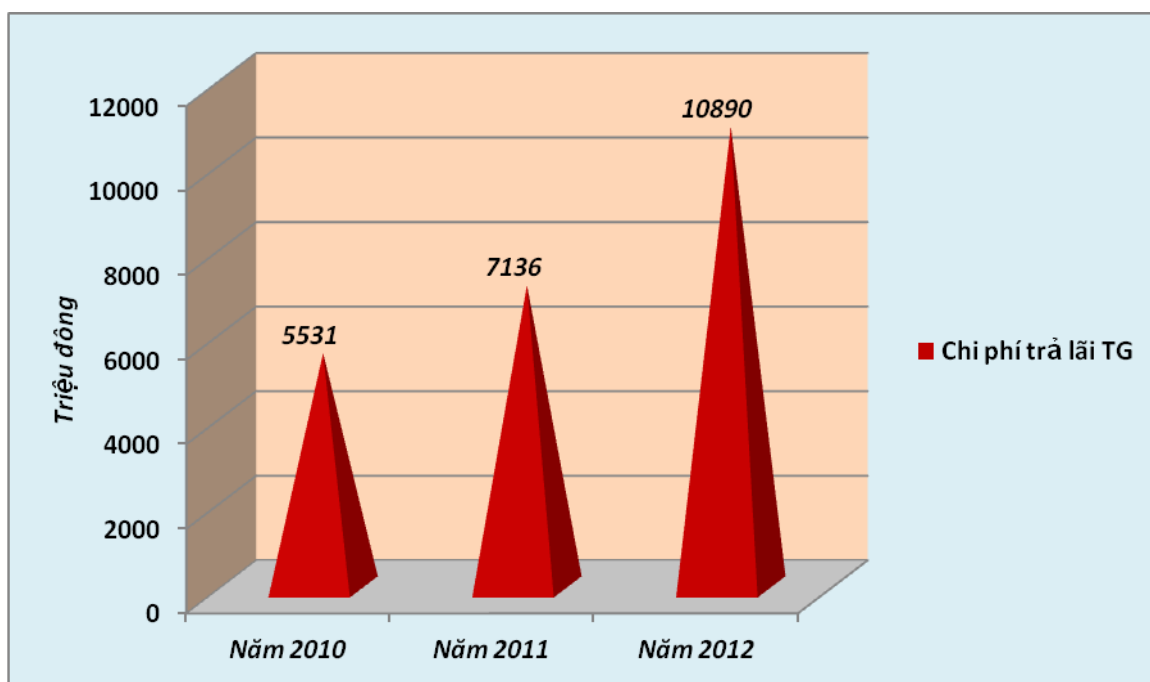
Trong đó:

Chi phí trả lãi tiền gửi

$$\text{Chi phí lãi tiền gửi bình quân} = \frac{\text{Chi phí trả lãi tiền gửi}}{\text{Tổng vốn tiền gửi}} \times 100\%$$

Chi phí trả lãi tiền gửi chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí huy động vốn và ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động của ngân hàng.

Biểu đồ 2.5 Chi phí trả lãi tiền gửi



Dựa vào bảng trên ta thấy chi phí trả lãi tiền gửi bình quân trên mỗi đồng vốn tiền gửi của Chi nhánh có sự thay đổi tăng, giảm giữa năm sau và năm trước. Năm 2010, chi phí trả lãi tiền gửi là 7.010 triệu đồng trên tổng tiền gửi huy động là 60.110 triệu đồng. Ta có chi phí lãi TG bình quân là 11,66%. Tỷ suất này là thấp nhất trong 3 năm qua, nó cho thấy: để huy động được một đồng tiền gửi Ngân hàng phải chi bình quân 0.1166 đồng chi phí lãi. Năm 2011, chi phí trả lãi tiền gửi và tổng tiền gửi huy động đều gia tăng với cùng tốc độ tăng trưởng là 37,46%. Chi phí trả lãi tiền gửi là 9.636 triệu đồng và tổng tiền gửi huy động đạt mức 72.328 triệu đồng. Do đó, chi phí lãi TG bình quân đạt 13,32% tăng so với năm 2010. Năm 2012, chi phí trả lãi tiền gửi tăng với tốc độ tăng 37,82% so với năm 2011 tương đương 3.644 triệu đồng.

Tốc độ tăng trưởng về vốn tiền gửi lớn hơn tốc độ tăng của chi phí trả lãi dẫn đến tỷ suất chi phí lãi TG bình quân đạt 12,15% giảm 1,17% so với năm trước. Tỷ suất này cho thấy Ngân hàng phải bỏ ra thêm 0.1215 đồng tiền lãi để huy động thêm 1 đồng vốn tiền gửi. Ta có thể lý giải kết quả trên dựa vào sự biến động lãi suất và có được chỉ tiêu chi phí trả lãi tiền gửi bình quân như vậy được đánh giá là có hiệu quả. Như đã biết: năm 2012 là năm lãi suất có nhiều biến động, lãi suất tăng cao cùng với sự gia tăng nguồn vốn tiền gửi đã làm tăng chi phí lãi của ngân hàng lên. Tuy nhiên, sự gia tăng chi phí lãi của ngân hàng trong điều kiện thị trường có nhiều biến động ảnh hưởng

không tốt đến công tác huy động vốn là điều có thể hiểu được, nhằm thu hút nhiều hơn lượng tiền gửi của khách hàng, nhất là khi các ngân hàng đang cạnh tranh bằng các cuộc chạy đua lãi suất. Vấn đề đặt ra là việc đưa ra mức lãi suất linh hoạt sẽ giúp NHNo&PTNT nâng cao chất lượng công tác huy động vốn, gia tăng khách hàng gửi tiền, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

2.2.3.2 *Chỉ tiêu chi phí huy động vốn trên tổng chi phí*

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

BẢNG 2.11 CHỈ TIÊU CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TRÊN TỔNG CHI PHÍ GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Chi phí HDV	13.210	17.024	18.530
Tổng chi phí	15.990	18.733	21.500
<i>Chi phí HDV</i> <i>Tổng chi phí</i>	<i>82,61%</i>	<i>90,88%</i>	<i>86,19%</i>

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT
Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Nhìn vào bảng ta thấy tỷ lệ chi phí huy động vốn trên tổng chi phí trung bình 3 năm đạt 86,56%. Nếu năm 2010 chi phí HDV chiếm 82,61% trong tổng chi phí thì năm 2011 chiếm 90,88% tăng so với 2010 là 8,27%, sang năm 2012 chi phí huy động vốn chiếm 86,19% giảm 4,69% so với cùng kỳ năm 2011. Năm 2011 tỷ lệ chi phí HDV/tổng chi phí cao hơn năm 2010 điều này cho thấy năm 2011 chi nhánh phải bỏ ra nhiều chi phí hơn cho hoạt động huy động vốn và có thể nói rằng công tác quản lý chi phí huy động vốn của chi nhánh năm 2011 chưa thực sự tốt. Đến năm 2012, tình hình này đã được cải thiện khi chỉ tiêu chi phí huy động vốn trên tổng chi phí hoạt động của Chi nhánh đã giảm xuống gần 5%. Nguyên nhân là do lãi suất tiền gửi trong năm

có nhiều thay đổi, được điều chỉnh giảm từ 14% xuống còn 9% vào mấy tháng cuối năm; thêm nữa Chi nhánh cũng cắt giảm một số chi phí cho tiếp thị, tuyên truyền, quảng cáo so với năm 2011. Mặc dù tỷ lệ giữa chi phí huy động vốn và tổng chi phí có sự biến động song số tiền chi phí mỗi năm Chi nhánh bỏ ra đều tăng, đây cũng là điều chi nhánh cần hết sức lưu ý trong việc giảm chi phí không cần thiết để tránh lãng phí đảm bảo hoạt động kinh doanh của Chi nhánh có lợi nhuận.

Để biết công tác huy động vốn của ngân hàng đạt hiệu quả hay không ta phải so sánh tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động với mức tăng của chi phí huy động vốn. Năm 2011 tốc độ tăng chi phí huy động vốn là 29% cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của vốn huy động 27% hiệu quả huy động vốn của ngân hàng trong năm 2011 chưa được tốt. Sang năm 2012 mức tăng chi phí huy động vốn là 8,84% và mức tăng trưởng của vốn huy động là 44,71%. Từ kết quả đó có thể khẳng định hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng đang dần được nâng cao hơn trong năm 2012.

2.2.3.3 Khả năng đáp ứng vốn tiền gửi

Nếu ngân hàng huy động được vốn tiền gửi nhiều mà sử dụng ít sẽ dẫn tới sự dư thừa, ứ đọng vốn. Ngược lại, nếu ngân hàng sử dụng vốn vượt quá khả năng huy động thì sẽ dẫn tới nguy cơ xảy ra rủi ro thanh khoản. Bởi vậy, sự phù hợp giữa cơ cấu huy động VTG và khả năng đáp ứng về vốn theo nhu cầu sử dụng vốn và theo loại tiền là yếu tố rất quan trọng trong công tác huy động vốn tiền gửi của ngân hàng.

BẢNG 2.12 KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU SỬ DỤNG VỐN TIỀN GỬI GIAI ĐOẠN 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
1. Đáp ứng theo nhu cầu sử dụng			
Tổng VTG	60.110	72.328	109.300
Tổng dư nợ	67.066	80.170	116.800
$\frac{\text{Tổng VTG}}{\text{Tổng dư nợ}}$	89,63%	90,22%	93,58%
2. Đáp ứng theo kỳ hạn			
Dư nợ ngắn hạn	14.661	19.730	32.690
Σ VTG ngắn hạn	47.098,76	60.141,66	89.700
$\frac{\text{DN ngắn hạn}}{\Sigma \text{VTG ngắn hạn}}$	31,13%	32,81%	36,44%
Dư nợ TDH	52.405	60.440	84.110
Σ VTG TDH	9.417,10	11.026	15.399,32
$\frac{\text{Dư nợ TDH}}{\Sigma \text{VTG TDH}}$	556%	548%	546%
3. Đáp ứng theo loại tiền			
Dư nợ nội tệ	67.066	80.170	116.800
Tổng VTG nội tệ	57.680	69.100	105.800
$\frac{\text{Dư nợ nội tệ}}{\text{Tổng VTG nội tệ}}$	116,27%	116,02%	110,4%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng - Hải Phòng trong năm 2010-2012)

Qua bảng số liệu trên ta thấy: nhìn chung qua 3 năm khả năng đáp ứng về vốn tiền gửi và tổng dư nợ ngoài theo kỳ hạn (ngắn hạn) đạt hiệu quả hoạt động thì theo nhu cầu sử dụng, theo kỳ hạn (trung và dài hạn) và theo loại tiền

là không ổn định, thiếu vốn, vốn tiền gửi huy động được không đủ để đáp ứng nhu cầu sử dụng nên chưa có hiệu quả. Do đó Chi nhánh có sự lựa chọn là: vay vốn từ Ngân hàng cấp trên để bù đắp vào khoản cho vay nếu tổng nguồn vốn huy động không có khả năng đáp ứng và ngược lại. Đồng thời vấn đề đặt ra là giải pháp để nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh là vô cùng cần thiết.

+ Đáp ứng theo nhu cầu sử dụng:

Bảng số liệu cho biết năm 2010 số lượng vốn tiền gửi được dùng để cho vay là 89,63% và tỷ lệ này lại đang có xu hướng tăng lên theo thời gian. Năm 2011 tổng dư nợ/tổng vốn tiền gửi là 90,22% tăng 0,59% so với năm 2010. Năm 2012 là 93,58% tăng 3,36% so với năm trước. Tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn tiền gửi luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng của dư nợ tín dụng: năm 2011 vốn tiền gửi tăng 20,33% trong khi tổng dư nợ tăng thấp hơn một chút là 19,54%. Nguyên nhân dư nợ tín dụng tăng trưởng thấp hơn vốn tiền gửi là do năm 2011 lãi suất cho vay cao nếu năm 2010 lãi suất cho vay bình quân là 18,19%/năm thì năm 2011 tiếp tục tăng là 20,63%/năm khiến khách hàng e ngại, đồng thời tỷ lệ nợ xấu tăng có thể khiến Chi nhánh thận trọng hơn trong cho vay. Năm 2012 do giá cả biến động khó đoán trước, lượng hàng tồn kho lớn bên cạnh việc cầu về tín dụng tuy có tăng 45,69% so với năm 2011 song việc người dân vay vốn NH để làm kinh tế vùng, mở rộng nuôi trồng thủy sản chưa gặp thuận lợi, dịch cúm gia cầm đã tác động tới khả năng hấp thụ vốn vay dẫn tới tỷ lệ tổng dư nợ/ tổng VTG tăng trong khi đó tổng vốn tiền gửi cũng tăng 51,12%.

Nhìn chung tỷ lệ vốn tiền gửi được sử dụng để cho vay của Chi nhánh chưa đạt hiệu quả vì chưa đủ đáp ứng nhu cầu. Tuy lượng vốn tiền gửi đã được sử dụng tối đa cho đầu tư kinh doanh sẽ làm tăng thu nhập từ lãi vay song hiện tượng thiếu vốn tiền gửi để cho vay buộc Chi nhánh phải sử dụng tới vốn huy động bù đắp (tổng VHD năm 2010 là 68.970 triệu đồng, năm 2011 là 87.730 triệu đồng và năm 2012 là 126.950 triệu đồng) hoặc vốn lưu chuyển từ ngân hàng cấp trên xuống là điều chắc chắn.

+ *Đáp ứng theo kỳ hạn:*

- *Sử dụng vốn ngắn hạn:* bảng số liệu trên cho thấy Chi nhánh chưa có sự cân xứng trong huy động VTG và sử dụng VTG ngắn hạn. Tỷ lệ đáp ứng cho vay ngắn hạn tăng lên qua mỗi năm và duy trì ở mức trên 30%, nguồn vốn tiền gửi ngắn hạn của Chi nhánh luôn đủ để cho vay ngắn hạn. Phần thừa vốn tiền gửi ngắn hạn tương đối lớn và đang có xu hướng tăng trưởng qua các năm. Điển hình như năm 2010 số lượng VTG ngắn hạn dư thừa để cho vay ngắn hạn là 32.437,76 triệu đồng, năm 2011 là 40.411,66 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 24,58% so với năm 2010, năm 2012 là 57.010 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 41,07%. Đây là hệ quả của sự chênh lệch về tỷ trọng giữa VTG ngắn hạn và cho vay ngắn hạn. Vốn tiền gửi ngắn hạn là nguồn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng VTG (khoảng 80%) trong khi dư nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ (trên 20%). Trong những năm gần đây Chi nhánh đang dần có sự thay đổi theo hướng tích cực nhằm cân bằng giữa huy động vốn tiền gửi và cho vay ngắn hạn: tốc độ tăng trưởng của dư nợ ngắn hạn năm 2011 là 34,57% cao hơn tốc độ tăng trưởng của VTG ngắn hạn so với năm 2010 là 27,69%. Tuy vậy về mặt số lượng đây vẫn là một con số còn rất khiêm tốn. Đến năm 2012 cả vốn tiền gửi và cho vay ngắn hạn đều tăng tuy nhiên tốc độ tăng của cho vay ngắn hạn (65,69%) lại lớn hơn tốc độ tăng của VTG ngắn hạn (49,15%) nên tỷ lệ đáp ứng vay ngắn hạn vẫn tăng so với năm 2011.

- *Sử dụng vốn trung và dài hạn:* Chi nhánh chưa đạt được sự cân đối giữa huy động vốn tiền gửi trung- dài hạn và sử dụng vốn. Ngược lại với VTG ngắn hạn, VTG trung- dài hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng vốn tiền gửi (15%) trong khi dư nợ lại chủ yếu là dư nợ trung- dài hạn (trên 70%) nên nguồn vốn tiền gửi trung- dài hạn của Chi nhánh không đủ để đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng. Theo đó, năm 2010 nhu cầu vay trung- dài hạn thiếu 42.987,9 triệu đồng, năm 2011 thiếu 49.414 triệu đồng, năm 2012 thiếu 68.710,68 triệu đồng chứng tỏ Chi nhánh đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung- dài hạn mà nguồn vốn ngắn hạn tuy có chi phí

huy động thấp hơn nhưng tính ổn định lại không cao nên điều này có thể ảnh hưởng xấu đến khả năng thanh toán.

Tuy tỷ lệ đáp ứng cho vay trung- dài hạn của Chi nhánh rất cao (trên 500%) nhưng tỷ lệ này đang được giảm dần qua các năm: năm 2011 là 548% giảm 8% so với năm 2010, năm 2012 là 546% giảm 2% so với năm 2011. Sự mất cân đối trong huy động VTG và sử dụng VTG trung- dài hạn cũng đang dần được cải thiện, số lượng vốn thiếu hụt ngày càng ít đi song con số đó còn quá nhỏ. Số lượng vốn tiền gửi trung- dài hạn và doanh số dư nợ trung- dài hạn đều tăng lên theo thời gian: tốc độ tăng của vốn tiền gửi năm 2011 so với năm 2010 là 17,08%; năm 2012 so với năm 2011 là 39,66%. Dư nợ trung- dài hạn năm 2011 tăng 15,33% so với năm 2010, năm 2012 tăng 39,16% so với năm 2011. Như vậy tốc độ tăng của VTG trung- dài hạn cao hơn tốc độ tăng của dư nợ trung- dài hạn nên không đạt hiệu quả trong sử dụng vốn.

+ Đáp ứng theo loại tiền:

Dư nợ nội tệ trên tổng vốn tiền gửi nội tệ ở mức cao (trên 100%) đang có xu hướng giảm dần qua mỗi năm chứng tỏ tổng vốn tiền gửi nội tệ đang có xu hướng tăng lên song vẫn không đủ để đáp ứng cho nhu cầu cho vay nội tệ dẫn tới chưa hiệu quả trong hoạt động sử dụng vốn nội tệ. Điều này thể hiện ở tốc độ tăng của dư nợ nội tệ thấp hơn tốc độ tăng của vốn tiền gửi nội tệ. Tốc độ tăng trưởng của dư nợ năm 2011 là 19,54% trong khi của vốn tiền gửi là 19,80%; tốc độ tăng của dư nợ năm 2012 là 45,69% thì của VTG là 53,11%.

Tóm lại, Chi nhánh cần có các biện pháp cụ thể nhằm cơ cấu lại nguồn vốn tiền gửi để ngày càng linh hoạt trong sử dụng nguồn vốn tiền gửi đáp ứng nhu cầu cho vay của nền kinh tế, hạn chế các rủi ro thanh khoản do thiếu hụt vốn giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh, đồng thời ngày một khẳng định vị thế của ngân hàng trên địa bàn.

2.3. Đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh NHNO&PTNT Vàm Láng

2.3.1. Những kết quả đạt được và nguyên nhân

Chi nhánh NHNO&PTNT Vàm Láng đã bám sát sự chỉ đạo của NHNN, NHNO&PTNT Hải Phòng, các cấp ủy, chính quyền địa phương với phương châm chủ động, linh hoạt trong hoạt động kinh doanh. Do vậy kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh đạt nhiều kết quả khả quan.

Thành tựu nổi bật nhất trong 3 năm gần đây của Chi nhánh là đã tạo lập được nguồn vốn huy động đặc biệt là hoạt động huy động VTG ngày càng tăng trưởng ổn định, nhằm phục vụ cho các mặt kinh doanh. Nguồn vốn tiền gửi này chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động của toàn chi nhánh được sử dụng để giải ngân cho các dự án đầu tư, cho vay sản xuất kinh doanh như là thỏa mãn mục tiêu đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư phát triển và vốn kinh doanh của khách hàng và ngân hàng.

Một là: Quy mô vốn tiền gửi ngày càng tăng lên qua các năm với tốc độ tăng trưởng trong thời gian qua là khá cao, doanh số vốn huy động tiền gửi ngày càng tăng với năm sau cao hơn năm trước, chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn huy động của Chi nhánh. Với điều kiện kinh tế địa phương và nhận thức của dân chúng ngày càng được nâng cao đồng thời Chi nhánh có địa điểm giao dịch lý tưởng và ngày càng nâng cấp cơ sở vật chất, trang thiết bị cập nhật, tiện ích đa dạng nên đã gây được thiện cảm và sự tin tưởng của khách hàng. Tính đến 31/12/2011 vốn tiền gửi huy động đạt 72.328 triệu đồng tăng 12.128 triệu đồng so với cùng kỳ năm trước, sang năm 2012 tiếp tục đạt mức 109.300 triệu đồng tăng 36.972 triệu đồng hoàn thành 100% mục tiêu năm đề ra. Nguồn vốn tiền gửi này tăng trưởng và có vị trí quan trọng trong tổng tài sản nợ của Chi nhánh.

Nguyên nhân là: Nhờ chú trọng quan hệ với khách hàng, xây dựng được lòng tin nơi công chúng. Trong thời gian qua, Chi nhánh đã thiết lập

được danh mục những khách hàng truyền thống đồng thời tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, cung cấp cho họ những sản phẩm phù hợp với từng đối tượng khách hàng (nghề nghiệp, thu nhập, tuổi tác...).

Hai là: Trong công tác xây dựng và thực hiện chính sách huy động vốn, Chi nhánh đã theo dõi, cập nhật mọi thông tin biến động trên thị trường để điều chỉnh kịp thời lãi suất huy động đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh. Các hình thức TGTK ngày càng phong phú, đa dạng cả về thời gian, lãi suất và loại tiền từ đó thu hút được nguồn tiền nhàn rỗi từ dân cư. Bên cạnh đó, công nghệ ngân hàng ngày càng tiên tiến, hiện đại với độ chính xác cao nên đã rút ngắn thời gian giao dịch, khai thác được nguồn vốn tiền gửi cả về nội tệ và ngoại tệ, không kỳ hạn và có kỳ hạn.

Điển hình như việc Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng-Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị, cá nhân nhanh chóng hoàn tất thủ tục mở tài khoản, chuyển tiền gửi vào ngân hàng. Chính vì vậy, mà nguồn vốn huy động từ dân cư và các TCKT thông qua việc gửi tiền qua ngân hàng ngày càng tăng lên, tạo lợi thế cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nguyên nhân là: do những chủ trương đường lối chỉ đạo của NHNo&PTNT Việt Nam và Chi nhánh NH cấp trên luôn quan tâm, cung cấp các loại hình sản phẩm dịch vụ tiên tiến. Các mảng hoạt động dịch vụ, phát triển nền tảng khách hàng, phát triển hệ thống công nghệ thông tin, hoạt động quản lý rủi ro cũng như quan hệ với các đối tác chiến lược... Thêm nữa Ngân hàng Agribank là một trong 5 ngân hàng TMCP Nhà nước có vốn điều lệ cao nhất và cũng là ngân hàng có nhiều chi nhánh nhất hiện nay nên đã có bước tiến góp phần khẳng định vị thế và nâng cao thương hiệu của NHNo&PTNT trên địa bàn.

Ba là: Xét cơ cấu theo loại tiền, vốn tiền gửi nội tệ (chiếm trên 95%) luôn giữ vai trò chủ đạo trong tổng nguồn vốn tiền gửi của chi nhánh. Theo cơ cấu về đối tượng, vốn tiền gửi của dân cư lại chiếm tỷ trọng lớn nhất (gần 90%) trong tổng nguồn vốn tiền gửi huy động được khẳng định được uy tín ngân hàng trong lòng công chúng.

Nguyên nhân là: Điều này hoàn toàn phù hợp với đặc điểm kinh tế địa bàn là nông thôn, ít có những mặt hàng xuất khẩu cho nên phục vụ nhu cầu vay vốn nội tệ của khách hàng chủ yếu là dân cư (nông dân chiếm đa số) và các doanh nghiệp kinh doanh vừa và nhỏ. Hơn nữa, dân cư có nhu cầu gửi tiết kiệm cao hơn các nhu cầu khác như thanh toán, tiện ích dịch vụ đối với các TCKT nên vốn tiền gửi từ đối tượng này là cao nhất.

Bốn là: Thái độ và phong cách phục vụ khách hàng của đội ngũ cán bộ nhân viên đã có những đổi mới, tiến bộ nâng cao chuyên môn nghiệp vụ phù hợp dần với cơ chế thị trường. Những nhược điểm trong thời kỳ bao cấp dần được khắc phục, ngày nay tác phong giao dịch đã có nhiều thay đổi, thái độ văn minh, lịch sự, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Chính những sự làm mới đó đã gây được sự mến mộ, tin tưởng của khách hàng đối với ngân hàng.

Nguyên nhân là: Ban lãnh đạo thường xuyên quan tâm thích đáng đến hoạt động huy động vốn, tặng thưởng mỗi cá nhân có thành tích làm việc nên đã khuyến khích, tạo ra không khí làm việc phấn khởi, hăng hái trong mỗi cán bộ công nhân viên nói chung và cán bộ công nhân viên làm công tác huy động vốn nói riêng.

Năm là: công tác chỉ đạo điều hành của Ban giám đốc và các phòng Ban luôn xác định nghiệp vụ huy động vốn là nghiệp vụ quan trọng đảm bảo cho sự hoạt động kinh doanh của Chi nhánh được ổn định, nó quyết định đến uy tín và hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh nên đã có nhiều giải pháp hữu hiệu, sáng tạo phù hợp với tình hình thực tế, phân công nhiệm vụ rõ ràng, cụ thể đối với từng cấp lãnh đạo đến từng bộ phận nghiệp vụ và đến từng cá nhân là cán bộ công nhân viên chi nhánh. Từ nhận thức đó, tác phong giao dịch của mỗi cán bộ trong bộ phận này dần dần đã được nâng lên, đáp ứng được yêu cầu nghề nghiệp.

Nguyên nhân là: do năng lực chỉ đạo nhất quán của Ban lãnh đạo cùng Trưởng các phòng ban phổ biến tính chất công việc và trách nhiệm tới từng cán bộ nhân viên nhằm giúp Chi nhánh phát triển theo định hướng đúng đắn.

2.3.2. Những mặt còn hạn chế và nguyên nhân

Một là: Tính chủ động trong công tác huy động nguồn vốn tiền gửi và cơ cấu huy động vốn tiền gửi và cho vay chưa hợp lý.

Nguyên nhân là: Việc huy động vốn của ngân hàng được thực hiện tại quầy, hoặc huy động vốn qua điện thoại đối với các khách hàng đã từng giao dịch. Điều này khiến Chi nhánh bỏ lỡ những cơ hội trong việc tìm kiếm khách hàng mới mà đôi khi giải pháp giao khoán đối với các cán bộ huy động có thể gây áp lực cho họ. Chi nhánh cần mở thêm bộ phận phát triển thị trường để bộ phận này ngoài việc tìm kiếm khách hàng mới còn tư vấn cho họ các tiện ích nhằm huy động tối đa nguồn tiền nhàn rỗi từ các khách hàng này. Thêm nữa là nguồn vốn tiền gửi huy động được chưa đủ để đáp ứng cho nhu cầu vay của khách hàng do thiếu vốn dẫn tới rủi ro thanh khoản, hoạt động kém hiệu quả và từ đó Chi nhánh lại phải sử dụng tổng vốn huy động để bù đắp hoặc điều chuyển vốn từ NH cấp trên xuống.

Hai là: Chính sách, biện pháp, hình thức huy động vốn tiền gửi chủ yếu vẫn là tiết kiệm dân cư, các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi ký quỹ tuy đã được cải tiến, đổi mới nhưng doanh số và tỷ trọng còn thấp.

Nguyên nhân là: do các loại hình tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi ký quỹ chưa thực sự linh hoạt đã làm tăng chi phí huy động vốn tiền gửi, chưa thực sự phù hợp với tình hình thực tế trong cơ chế thị trường cho nên chưa khai thác được tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn, nhiều người dân vẫn đi tìm những lĩnh vực đầu tư khai thác có lợi nhuận cao hơn.

Ba là: Nguồn vốn tiền gửi trung dài hạn huy động được tuy có tăng trưởng về doanh số nhưng vẫn đạt tỷ trọng thấp trong giai đoạn năm 2010 – 2012.

Nguyên nhân là: do lãi suất huy động nguồn vốn này kém hấp dẫn (thường thấp hơn) hơn lãi suất dành cho các khoản tiền gửi có thời hạn ngắn nên khách hàng thường ít người khi lựa chọn gửi tiền. Mặt khác, thời gian đáo hạn tương đối dài trong khi đại bộ phận dân cư sản xuất nông nghiệp lên họ cần vốn để tiêu dùng cho công việc tương lai.

Bón là: Chất lượng nguồn nhân lực. Đội ngũ cán bộ vững về chuyên môn, thành thạo về nghiệp vụ nhưng chưa chuẩn hóa trong phong cách phục vụ. Một vài cán bộ còn làm việc theo kiểu “đúng trách nhiệm” nhưng lại thiếu sự quan tâm, dành tình cảm, thiếu sự thân thiện đối với khách hàng. Khách hàng giao dịch thành công nhưng không cảm thấy hài lòng vì được phục vụ bởi một số cán bộ giao dịch khá lạnh lùng. Đây là một thực tế không riêng gì ở Chi nhánh Vàm Láng mà còn ở rất nhiều các Chi nhánh, Ngân hàng khác trong cả nước.

Nguyên nhân là: do công tác đào tạo và tuyển dụng cán bộ chưa được quan tâm đúng mức. Công tác tuyển dụng của Agribank khá chú trọng về trình độ học vấn nhưng lại chưa chú trọng về các kỹ năng mềm của ứng viên. Cán bộ mới được tuyển dụng vào ngân hàng chỉ được đào tạo bởi các cán bộ cũ thông qua quá trình quan sát công việc của các cán bộ đã làm việc lâu năm. Điều này dẫn đến việc học nghiệp vụ của nhân viên tập sự không được liên tục, thông suốt và không mang tính khoa học. Vấn đề đạo đức nghề nghiệp và kỹ năng giao tiếp chưa được ban lãnh đạo chú trọng truyền đạt và đào tạo cho cán bộ.

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

3.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh chung của Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng

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

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

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

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

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

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

Tiếp tục hoàn thiện cơ chế chính sách, công tác quản trị điều hành, nâng cao chất lượng hoạt động của toàn Chi nhánh, cơ cấu lại mô hình tổ chức, đồng thời nâng cao chất lượng công tác đào tạo và bồi dưỡng cán bộ để nhanh chóng đào tạo nhân sự có chất lượng đáp ứng nhu cầu phát triển của Chi nhánh.

****Kế hoạch trong tương lai***

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

**Các chỉ tiêu tăng trưởng cụ thể trong năm 2013 tới đây:*

- Tổng nguồn vốn huy động tăng 20.4% so với năm 2012.
- Tổng dư nợ tăng 12% so với năm 2012 trong đó dư nợ trung dài hạn chiếm tỷ trọng 2%, tỷ lệ cho vay nông nghiệp nông thôn chiếm tỷ trọng 10%.
- Nợ xấu < 1% trên tổng dư nợ.
- Thu lãi tiền vay: đạt từ 97% số lãi phải thu trở lên.
- Tích cực phát triển các sản phẩm dịch vụ: Thu dịch vụ tăng 20% và phát hành thẻ ATM tăng 23% so với năm 2012.
- Tiếp tục hoàn thiện quy chế khoán thu nhập đến nhóm người lao động, phân công trách nhiệm rõ ràng đối với từng cán bộ, viên chức để giao khoán công việc phù hợp hiệu quả.
- Tiếp tục thực hiện thay đổi vị trí cán bộ để hạn chế rủi ro trong giao dịch.
- Phấn đấu đạt hệ số tiền lương đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

3.2. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn tiền gửi của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Vàm Láng

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

- Tiếp tục triển khai việc mở tài khoản cá nhân vì theo các chuyên gia, nguồn vốn có thể khai thác được trong dân cư còn rất lớn. Do đó, việc phát triển tiền gửi cá nhân không những làm tăng khả năng thu được nguồn vốn nhàn rỗi của dân cư mà còn tạo điều kiện để thanh toán không dùng tiền mặt, áp dụng các công cụ thanh toán hiện đại. Nhưng do tập quán của người dân vẫn thích sử dụng tiền mặt cho nên Chi nhánh cần có biện pháp khuyến khích mọi người dân mở tài khoản, tạo thói quen sử dụng dịch vụ ngân hàng trong hoạt động giao dịch.

- Tiếp tục phát triển mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị, tổ chức cá nhân là khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng quan hệ khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhàn rỗi từ những khách hàng này.

- Nắm bắt thị trường, để từ đó theo dõi sát sao những biến động có thể ảnh hưởng đến Chi nhánh, đặc biệt là sự thay đổi của lãi suất trong cơ chế lãi suất của NHNo& PTNT Việt Nam, vừa đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh huy động vốn vừa bảo đảm yêu cầu hạch toán kinh doanh. Nghiên cứu và theo dõi sự biến động của cung cầu vốn, để có sự điều chỉnh phù hợp chính sách huy động vốn, nhất là chính sách huy động vốn ngoại tệ trung dài hạn theo lãi suất thả nổi của thị trường (lấy lãi suất 12 tháng làm gốc hoặc trả lãi theo năm để lấy nguồn vốn đầu tư cho dài hạn), tài trợ và đồng tài trợ của Chi nhánh và NHNo&PTNT Việt Nam.

- Tiếp tục nâng cấp và trang bị hiện có thêm các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động thanh toán liên ngân hàng sao cho đúng với vị thế là ngân hàng đầu mối thanh toán.

- Có một chiến lược khách hàng đúng đắn: thu hút khách hàng mới, duy trì mối

quan hệ với khách hàng cũ, giữ vững thị trường nông nghiệp, nông thôn. Thất chặt mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng, cần có những chính sách ưu đãi đối với những khách hàng lớn.

- Áp dụng rộng rãi mọi hình thức để huy động tiền gửi trong dân cư. Nâng cao một bước về chất lượng hoạt động trong điều kiện mới, tình hình mới, đảm bảo chắc chắn về khả năng thanh toán.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chất lượng dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Mở thêm một số loại dịch vụ mới như: tư vấn đầu tư, tư vấn tài chính, tư vấn về pháp luật...

- Tiến hành đào tạo đội ngũ cán bộ nhằm nâng cao trình độ năng lực đáp ứng được yêu cầu của nhiệm vụ đặt ra để theo kịp với các nước trên thế giới.

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

✚ Giải pháp 1: Nâng cao tính chủ động trong công tác huy động vốn tiền gửi để phát triển nguồn vốn

- ***Lý do chọn giải pháp:*** do việc thiếu linh hoạt trong công tác huy động vốn tiền gửi sẽ khiến cho Chi nhánh bỏ lỡ những cơ hội rất lớn trong việc tìm kiếm khách hàng. Về phía khách hàng, nếu được ngân hàng chủ động đặt mối quan hệ, họ sẽ đỡ mất thời gian tự tìm đến ngân hàng cũng như việc phải suy nghĩ lựa chọn ngân hàng thích hợp, bản thân họ cũng cảm thấy hài lòng vì được ngân hàng coi trọng.

- ***Cách thức thực hiện:*** yêu cầu bức thiết đặt ra là cần thành lập bộ phận quan hệ khách hàng doanh nghiệp và cá nhân ở tại chi nhánh. Nhiệm vụ của bộ phận này là chủ động tìm kiếm khách hàng, tạo mối quan hệ với khách hàng nhằm huy động ngày càng nhiều vốn tiền gửi cũng như bán được ngày càng nhiều các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Cơ chế lương, thưởng của bộ phận này được xét trên doanh số công việc và sự phản hồi từ khách hàng.

Điều này cũng góp phần làm tăng tính năng động của hoạt động ngân hàng, mang lại những ấn tượng tốt của khách hàng về hoạt động ngân hàng.

Tuy nhiên, công tác huy động vốn muốn thành công cần có sự nỗ lực, sự hỗ trợ của nhiều bộ phận:

+ *Bộ phận giao dịch tại quầy*: cần phát huy tính chủ động trong quá trình giao dịch, luôn hoàn thành tốt các yêu cầu từ phía khách hàng và bên cạnh đó cần chủ động giới thiệu, tư vấn các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng và sẵn sàng hỗ trợ khách hàng khi cần thiết. Đồng thời, cán bộ giao dịch viên cần phải am hiểu và thường xuyên được đào tạo về kỹ năng bán hàng và cung cấp sản phẩm dịch vụ.

+ *Các bộ phận khác*: có thể tham gia công tác này thông qua việc tận dụng các mối quan hệ sẵn có của mình. Việc duy trì một mối quan hệ tốt đẹp, bền vững và lâu dài với khách hàng sẽ giúp các cán bộ nhân viên tìm kiếm và phát triển mối quan hệ với các khách hàng mới thông qua sự giới thiệu của các khách hàng cũ.

Để phát huy lợi thế này Chi nhánh cần có cơ chế động viên khen thưởng phù hợp đối với các cán bộ nhân viên có kết quả tốt trong công tác giao khoản tiền gửi, tìm kiếm khách hàng mới và giúp Chi nhánh xây dựng mối quan hệ với khách hàng.

✚ Giải pháp 2: Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các hình thức huy động vốn tiền gửi đặc biệt là nguồn vốn trung- dài hạn

- ***Lý do chọn giải pháp***:

Nhằm giúp Chi nhánh đẩy mạnh công tác huy động vốn tiền gửi thì ngoài việc nâng cao chất lượng các hình thức huy động vốn truyền thống, chi nhánh cần chú trọng nghiên cứu, áp dụng phổ biến các sản phẩm, hình thức huy động tiền gửi có mục đích đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng thông qua các sản phẩm tiền gửi và dịch vụ Ngân hàng. Bên cạnh các sản phẩm huy động vốn tiền gửi có kỳ hạn ngắn cần đặc biệt nâng cao chất lượng và hiệu quả của vốn trung và dài hạn. Bởi vì đây là nguồn vốn có thời

gian đáo hạn dài, tương đối ổn định nên khoản phải trích lập dự phòng thấp, ngân hàng có thêm một khoản đầu tư đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

- **Cách thức thực hiện:**

Với các khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn ngắn, ngân hàng nên đưa ra lãi suất thấp nhưng trong thời kỳ khan hiếm vốn có thể huy động với mức lãi suất cao hơn, với tiền gửi có kỳ hạn dài huy động với lãi suất cao để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn. Trường hợp khách hàng cần tiền ngay chi nhánh cũng đảm bảo chi trả cho khách hàng nhưng nên áp dụng mức lãi suất không kỳ hạn cho khách hàng. Ngân hàng cũng tạo ra sự tiện lợi cho khách hàng bằng cách đa dạng hóa hình thức gửi tiền. Khách hàng có thể gửi tiền bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, bằng séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi nhưng khi công nghệ phát triển, ngân hàng nên áp dụng các hình thức gửi tiền bằng những giao dịch qua ATM, qua tiện ích: Mobile banking, Internet banking,...

Từ khía cạnh nói trên có thể tham khảo thêm một số hình thức huy động vốn tiền gửi mới để tăng tổng nguồn vốn tiền gửi đặc biệt là tiền gửi trung-dài hạn đồng thời cải thiện được cơ cấu tăng một cách hợp lý.

① Sản phẩm huy động vốn tiền gửi trung- dài hạn

- *Tiền gửi tích lũy:*

Đây là hình thức tương tự như bảo hiểm tuổi già, bảo hiểm nhân thọ của các công ty bảo hiểm. Hình thức tiết kiệm tuổi già cùng với bảo hiểm xã hội và bảo hiểm nhân thọ sẽ đảm bảo cho người già có mức sống ổn định và cuộc sống có ý nghĩa hơn. Khi cung cấp các loại hình tiết kiệm này, ngân hàng sẽ khai thác được ưu thế về mặt tài chính về một loại sản phẩm bảo hiểm truyền thống. Ngân hàng thu nhận và quản lý được nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài. Vì vậy, có quyền quyết định sử dụng để đầu tư trung, dài hạn.

❖ Khách hàng được tích lũy thêm tiền vào tài khoản tiền gửi tích lũy dưới nhiều hình thức, trong suốt kỳ hạn tham gia sản phẩm.

❖ Khách hàng được tối đa hóa khả năng sinh lợi từ số vốn tích lũy.

❖ Sử dụng dịch vụ tiện ích:

- Mobile Banking: Thông báo số dư tài khoản khi có biến động số dư; vắn tin số dư tài khoản; sao kê 5 giao dịch gần nhất.

- Internet Banking: vắn tin số dư tài khoản; sao kê các giao dịch

- *Tiết kiệm gửi lãi bậc thang theo thời gian gửi*

- Khách hàng trực tiếp đến giao dịch tại quầy giao dịch.

- Khách hàng được rút gốc linh hoạt và được hưởng lãi suất theo thời gian thực gửi

- Khách hàng có thể sử dụng số dư trên tài khoản để vay cầm cố, bảo lãnh; xác nhận khả năng tài chính để thân nhân đi du lịch, học tập tại nước ngoài

Ngoài ra các loại hình tiết kiệm kể trên, Chi nhánh cần có những chính sách, biện pháp và hình thức khuyến khích gửi tiền khác nhau như: mở loại hình dự thưởng với tiền gửi trung và dài hạn, phát hành kỳ phiếu dự thưởng... nhằm làm tăng lượng VTG trung-dài hạn thực tế cả về quy mô lẫn tỷ trọng để nâng cao tính ổn định nhằm thúc đẩy khả năng huy động cho nguồn vốn này.

② Sản phẩm huy động vốn tiền gửi có kỳ hạn ngắn

- *Tiết kiệm xây dựng nhà ở, tiết kiệm "Làm quà" cho con cháu trong tương lai*

Đây là hình thức tiết kiệm dành cho những người có thu nhập ổn định, có thể gửi góp hàng tháng, hàng quý... Với loại tiền gửi này, ngân hàng có thể tạo điều kiện cho khách hàng rút vốn trước hạn, khách hàng có thể chuyển quyền sở hữu khi sổ tiết kiệm chưa đến hạn thanh toán để bảo toàn lãi. Sổ tiết kiệm này có được phép cầm cố, vay vốn hoặc bảo lãnh cho người thứ ba vay vốn tại bất kỳ chi nhánh nào thuộc NHNo&PTNT Việt Nam và các TCTD. Với hình thức huy động này, ngân hàng có thể đưa ra các hình thức khuyến mại, quay số trúng thưởng quy định ở từng mức gửi của khách hàng.

- *Tiết kiệm học đường (Tiết kiệm gửi góp hàng tháng)*

Ở hình thức tiết kiệm này, ngân hàng có thể cho khách hàng rút vốn trước hạn. Khách hàng cũng được hưởng các chính sách như: Khách hàng có thể chuyển quyền sở hữu khi sổ tiết kiệm chưa đến hạn thanh toán để bảo toàn lãi, sổ tiết kiệm cũng có thể cầm cố để vay vốn tại ngân hàng. Vì đây là hình thức tiết kiệm học đường, đối tượng khách hàng là học sinh, sinh viên vì vậy ngân hàng nên dùng hình thức này để xác nhận khả năng tài chính cho khách hàng hoặc thân nhân đi du lịch, học tập ở nước ngoài.

- *Tiết kiệm theo mùa vụ*

Do đặc thù của nông nghiệp, nông thôn là thu hoạch theo mùa vụ. Với mỗi mùa vụ (đầu vụ, cuối vụ), ngân hàng nên có chính sách khuyến khích người nông dân sau khi thu hoạch có thể gửi tiền vào ngân hàng, đầu mùa vụ sau sẽ là cơ sở để thẩm định cho chính khách hàng này vay vốn tại ngân hàng (nếu họ có nhu cầu). Hình thức tiết kiệm này, sổ tiết kiệm có thể được cầm cố vay vốn tại ngân hàng, được chuyển quyền sở hữu, ủy quyền rút tiền tài khoản cho người khác.

Giải pháp 3: Tăng cường hoạt động chiến lược marketing và chiến lược khách hàng hợp lý cho chi nhánh

- Lý do chọn giải pháp:

Chiến lược Marketing là một hoạt động quan trọng trong công tác huy động vốn nói chung và hoạt động huy động vốn tiền gửi nói riêng, bao gồm các hoạt động như: quảng cáo, khuyến khích khuyến mãi, vận động tuyên truyền thông tin... Đây là việc làm ngân hàng cần thiết phải thực hiện để có thể đứng vững và phát triển trong cơ chế thị trường cạnh tranh gay gắt về lĩnh vực cung ứng các sản phẩm tài chính tiền tệ.

Trong chính sách giao tiếp, khuếch trương hình ảnh của ngân hàng thì yếu tố giao tiếp của cán bộ công nhân viên ngân hàng trong quá trình giao tiếp, giải quyết nghiệp vụ với khách hàng rất quan trọng. Giao tiếp tốt là một hình thức tuyên truyền, quảng cáo có hiệu quả nhanh nhất, tốt nhất mà ngân hàng lại trả chi phí cho hoạt động này là thấp nhất.

Ngoài việc mở rộng phạm vi hoạt động cũng như cung cấp các thông tin về ngành ngân hàng, quảng cáo, khuyến khích trong huy động vốn tiền gửi, nhất là huy động tiền gửi tiết kiệm còn có ý nghĩa tuyên truyền nâng cao

nhận thức tiết kiệm và sinh lời cho người dân, tạo cơ sở tập trung được các nguồn vốn nhàn rỗi trong dân chúng nhằm thực hiện các chương trình đầu tư, phát triển đất nước.

- Cách thức thực hiện:

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

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

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

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

+ Chi nhánh nên có lời cảm ơn tới khách hàng vào cuối mỗi đợt trả lãi và gốc. Vào dịp lễ Tết, kỷ niệm ngày thành lập chi nhánh nên gửi thiệp chúc mừng tới những khách hàng truyền thống và những khách hàng tiềm năng thường xuyên giao dịch với số lượng tiền gửi lớn... Những việc làm tuy nhỏ nhặt này nhưng lại có tác dụng rất lớn trong việc giữ chân khách hàng và quảng bá hình ảnh Ngân hàng trong mắt công chúng.

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

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

- Lý do chọn giải pháp:

Dưới con mắt của khách hàng thì hình ảnh của ngân hàng được phản ánh qua thái độ phục vụ, trình độ, thao tác xử lý nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng. Sự thuần thực trong quá trình thực hiện chuyên môn, sự tận tình trong công việc, tác phong nhanh nhẹn, hòa nhã, cởi mở... của cán bộ công nhân viên ngân hàng đối với khách hàng là những yếu tố có tác động mạnh đến tâm lý khách hàng, đến sự thiện cảm của khách hàng đối với ngân hàng.

- Muốn sự nghiệp kinh doanh của ngân hàng ngày càng phát triển, phục vụ tốt hơn nhu cầu của nền kinh tế thì nhất thiết phải có một đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, có tinh thần trách nhiệm với công việc và đặc biệt phải có tâm huyết nhiệt tình với nghề. Đặc biệt trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng, ngoài các yếu tố ổn định tiền tệ, năng lực của một ngân hàng thì con người làm công tác huy động vốn phải thành thạo các thể lệ tiết kiệm, được đào tạo về tin học, thanh toán không dùng tiền mặt... Có như vậy mới đáp ứng được nhu cầu của công việc phức tạp hàng ngày.

Đó là lý do, việc đào tạo cán bộ là hoạt động cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả của việc thực thi chế độ trong hoạt động huy động vốn để có được đội ngũ cán bộ năng động, hiểu biết sâu sắc trong lĩnh vực hoạt động của mình sẽ tạo điều kiện nâng cao hiệu quả thúc đẩy hoạt động huy động vốn ngày càng phát triển.

- Cách thức thực hiện:

Để phát triển và sử dụng hiệu quả nguồn lực con người thì Chi nhánh cần có quy chế quan tâm đúng đắn tới vấn đề này để tuyển dụng nhân viên một cách hợp lý bắt đầu từ khâu tuyển dụng, sắp xếp, bố trí công tác, thực hiện

đào tạo và đào tạo lại cán bộ, thường xuyên mở những lớp tập huấn... giúp cho cán bộ ngân hàng có thể bắt kịp với những thay đổi trong tất cả các mặt của xã hội. Từ đó, có cơ sở để nâng lương cho cán bộ và tạo điều kiện có cơ hội cho cán bộ công nhân viên thăng tiến. Điều đó sẽ tạo điều kiện giữ chân những cán bộ thực sự có năng lực cho ngành ngân hàng nói chung và cho Chi nhánh nói riêng.

KẾT LUẬN

Công tác huy động vốn, đặc biệt là huy động vốn tiền gửi từ dân cư và tổ chức kinh tế là một khâu quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tạo nguồn lực để ngân hàng mở rộng kinh doanh, đầu tư sinh lời. Tuy nhiên, khả năng huy động vốn của Chi nhánh hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế và gặp khó khăn do sự biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước, tâm lý của khách hàng và những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng. Do đó, Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng rất cần có những biện pháp, chính sách hợp lý để huy động, khai thác hiệu quả nguồn vốn tiền gửi cũng như cần có sự hỗ trợ và tạo điều kiện đồng bộ NHNo&PTNT Việt Nam và NH cấp trên.

Thị phần huy động vốn tiền gửi là một trong những thước đo đánh giá thái độ, niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Để giải quyết vấn đề trên, luận văn từ việc tìm hiểu tổng quan về công tác huy động và quản trị nguồn vốn tiền gửi đến việc phân tích tình hình huy động và quản trị nguồn vốn tiền gửi tại Chi nhánh, đã đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy các thế mạnh sẵn có, góp phần giúp Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng – Hải Phòng nâng cao hiệu quả công tác huy động nguồn vốn tiền gửi, phát huy vị thế vững chắc của NHNo&PTNT Việt Nam, góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng nói riêng và nền kinh tế xã hội nói chung.

Để đạt được mục tiêu, phương hướng hoạt động mà chi nhánh đề ra trong thời gian tới, chi nhánh cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp trong đó có một số giải pháp đã trình bày trong khóa luận. Mặc dù đã hết sức cố gắng, bằng nỗ lực của em và dưới sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của Th.S Vũ Thị Lành, sự tạo điều kiện về mọi mặt của tập thể Ban giám đốc, các cán bộ nhân viên tại Chi nhánh NHNo&PTNT Vàm Láng, xong do thời gian ngắn kinh nghiệm nghiên cứu chưa nhiều nên khóa luận chắc chắn sẽ không tránh khỏi những sai sót, em mong nhận được sự đóng góp của các quý thầy cô, các bạn bè đang quan tâm đến vấn đề này để đề tài được hoàn thiện hơn trong thực tiễn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp – Học viện Tài chính
2. Giáo trình Ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn
3. Giáo trình Quản trị Ngân hàng thương mại – Học viện Tài chính
4. Cẩm nang huy động vốn Agribank
5. Luật các Tổ chức tín dụng Việt Nam năm 2010
6. Tạp chí thông tin Agribank Việt Nam
7. Các website: <http://vanban.chinhphu.vn>
www.agribank.com.vn
<http://haiphong.gov.vn>