

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	2
1.1 Tổng quan về hoạt động của ngân hàng thương mại	2
1.1.1 Khái niệm và vai trò của ngân hàng thương mại.	2
1.1.2. Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.	2
1.2. Một số vấn đề về huy động vốn tiền gửi của NHTM	5
1.2.1. Khái niệm và vai trò của huy động vốn tiền gửi trong hoạt động của ngân hàng thương mại.....	5
1.2.2. Cơ cấu vốn tiền gửi.	6
1.2.3 Các hình thức huy động vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại.	8
1.3 Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của NHTM.....	10
1.3.1 Khái niệm hiệu quả huy động vốn tiền gửi của NHTM	10
1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng thương mại.....	11
1.3.2 Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi.....	13
1.3.3. Các nhân tố tác động đến công tác huy động nguồn vốn tiền gửi	18
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	25
2.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	25
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.	25
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.	26
2.1.3 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng.	28
2.2 : Thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải phòng.	32

2.2.1: Khái quát tình hình huy động.....	32
2.2.2: Cơ cấu huy động vốn tiền gửi tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng..	36
2.2.4: Những kết quả đạt được của chi nhánh Hải Phòng	50
2.2.5 Một số hạn chế và nguyên nhân.....	51
CHƯƠNG III GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	54
3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	54
3.1.1 Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	54
3.1.2: Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	56
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	56
3.2.1: Mở rộng, đa dạng các hình thức huy động vốn.	56
3.2.2 Chính sách linh hoạt lãi suất	59
3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả, đáng tin.....	61
3.2.4 Đào tạo đội ngũ cán bộ nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao, hết lòng phục vụ khách hàng.....	63
3.2.5 Các nhóm giải pháp khác	64
3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.....	67
3.3.1 Kiến nghị đối với Nhà nước, Chính phủ và Ngân Hàng Nhà Nước.....	67
KẾT LUẬN.....	70
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

LỜI CẢM ƠN

Do thời gian nghiên cứu lý luận và thực tập còn ngắn với trình độ hiểu biết còn hạn chế do vậy khóa luận này còn có nhiều thiếu sót. Rất mong nhận được sự đóng góp và chỉ bảo của các thầy cô. Em xin chân thành cảm ơn Th.S Nguyễn Thị Diệp đã tận tình chỉ bảo và các cô chú, anh chị công tác ở phòng kinh doanh, phòng kế toán và các cán bộ nhân viên khác trong ngân hàng đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC VIẾT TẮT

1.	NHTM	Ngân hàng thương mại
2.	TMCP	Thương mại Cổ phần
3.	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
4.	CNH	Công nghiệp hóa
5.	HDH	Hiện đại hóa
6.	NH	Ngân hàng
7.	Saigonbank	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương

LỜI MỞ ĐẦU

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

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

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

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

Chương II: Thực trạng huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

Hải Phòng, Tháng 06 Năm 2013

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thúy Nga

CHƯƠNG 1:

TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về hoạt động của ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm và vai trò của ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là nơi trực tiếp giao dịch với công chúng để nhận ký thác, cho vay và cung ứng những dịch vụ tài chính.

Theo tinh thần Luật các Tổ chức tín dụng (công bố ngày 26/12/1997) và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng (có hiệu lực thi hành ngày 01/10/2004): Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng thực hiện hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán, và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan.

Tại Mỹ, bất kỳ một tổ chức nào cung cấp tài khoản tiền gửi cho phép khách hàng rút tiền theo yêu cầu và cho vay đối với các tổ chức kinh doanh hay cho vay thương mại sẽ được xem là một ngân hàng.

Như vậy, chúng ta có thể đưa ra khái niệm chung nhất về Ngân hàng thương mại: Ngân hàng là một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh về tiền tệ với hoạt động thường xuyên là huy động vốn, cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, cung cấp các dịch vụ tài chính và các hoạt động khác có liên quan. NHTM là tổ chức tài chính trung gian cung cấp danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất.

1.1.2. Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.

1.1.2.1 Nghiệp vụ huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động này mang lại nguồn vốn để NH có thể thực hiện các hoạt động khác như cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ NH cho khách hàng. Nhìn vào bảng cân đối tài sản của NHTM chúng ta thấy rằng nghiệp vụ huy động vốn được phản ánh vào tài sản bên nợ. Do đó huy động vốn còn được gọi là nghiệp vụ tài sản nợ. Theo quy định của pháp luật thì NHTM được huy động vốn dưới các hình thức:

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

-Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các loại giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước khi được thông đốc NHNN cho phép.

- Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động trong và ngoài nước.

- Vay vốn ngắn hạn của NHNN theo quy định của luật NH Việt nam.

Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng ngày càng mở rộng, tạo uy tín cho ngân hàng ngày càng cao, các ngân hàng chủ động trong hoạt động kinh doanh, mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế và các tổ chức dân cư, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Do đó các NHTM phải căn cứ vào chiến lược, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước, của địa phương để từ đó đưa ra các loại hình huy động vốn phù hợp nhất là các nguồn vốn trung, dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

1.1.2.2 Nghiệp vụ sử dụng vốn.

Đây là nghiệp vụ phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM vào các hoạt động, mục đích khác nhau nhằm đảm bảo sự an toàn cũng như tìm kiếm lợi nhuận. Nghiệp vụ này quyết định đến khả năng tồn tại và phát triển của NHTM. Trong đó bao gồm các nghiệp vụ: ngân quỹ, cho vay và đầu tư.

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

- Nghiệp vụ cho vay: Cho vay là hoạt động quan trọng nhất của NHTM, NHTM đi vay để cho vay. Nghiệp vụ cho vay có thể được phân loại bằng nhiều cách: theo thời gian có cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và dài hạn, theo hình thức có đảm bảo, cho vay không có đảm bảo, theo mục đích, cho vay bất động sản, cho vay thương mại, cho vay cá nhân, cho vay nông nghiệp, cho vay thuê mua...

- Nghiệp vụ đầu tư :Bên cạnh nghiệp vụ tín dụng, các NHTM còn dùng số vốn huy động được từ dân cư, từ các tổ chức kinh tế - xã hội để đầu tư vào nền kinh tế dưới các hình thức như :đầu tư trang thiết bị,tài sản phục vụ hoạt động kinh doanh của NHTM. Đầu tư góp vốn, kinh doanh chứng khoán... và trực tiếp thu lợi nhuận trên các khoản đầu tư đó.

1.1.2.3. Các hoạt động dịch vụ khác của ngân hàng thương mại.

Ngoài hai nghiệp vụ cơ bản trên, NHTM còn một số nghiệp vụ khác như:

Hoạt động trong thanh toán: Có thể nói ngân hàng là thủ quỹ của nền kinh tế. Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế sẽ không phải mất thời gian sau khi mua hoặc bán hàng hoá và dịch vụ bởi việc thanh toán sẽ được ngân hàng thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác.Bên cạnh đó dịch vụ này còn mang tính an toàn, tiết kiệm chi phí. NHTM đưa ra một số hình thức thanh toán như thanh toán séc, nhờ thu, ủy nhiệm chi, các loại thẻ thanh toán... cung cấp mạng lưới thanh toán điện tử, kết nối các NHTM khác, quỹ khác và cung cấp tiền giấy khi khách hàng cần.

Dịch vụ tư vấn, môi giới: NHTM đứng ra làm trung gian mua bán chứng khoán, tư vấn cho người đầu tư mua bán chứng khoán, bất động sản.

Các dịch vụ khác: NHTM đứng ra quản lý hộ tài sản; giữ hộ vàng, tiền; cho thuê két sắt, bảo mật...

Như vậy, các nghiệp vụ trên nếu thực hiện tốt sẽ đảm bảo cho ngân hàng tồn tại và phát triển vững mạnh trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay. Nguồn vốn huy động ảnh hưởng tới quyết định sử dụng vốn, ngược lại nhu cầu sử dụng vốn ảnh hưởng tới quy mô, cơ cấu của nguồn vốn huy động. Các nghiệp vụ trung gian tạo thêm thu nhập cho ngân hàng Nhưng qua đó thu hút khách hàng, tạo điều kiện cho việc huy động và sử dụng vốn có hiệu quả.

1.2. Một số vấn đề về huy động vốn tiền gửi của NHTM

1.2.1. Khái niệm và vai trò của huy động vốn tiền gửi trong hoạt động của ngân hàng thương mại.

Huy động vốn của NHTM là hoạt động các ngân hàng huy động tiền từ tổ chức kinh tế, tín dụng và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh và được dùng làm vốn kinh doanh. Các nghiệp vụ huy động vốn bao gồm: huy động vốn tiền gửi, vốn vay, và vốn huy động khác. Trong đó, vốn tiền gửi chiếm tỉ trọng lớn trong tổng huy động vốn của NHTM.

1.2.1.1 Khái niệm vốn tiền gửi.

Là nguồn vốn mà ngân hàng huy động được từ các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân... trong xã hội thông qua quá trình nhận tiền gửi, thanh toán hộ, các khoản cho vay tạo tiền gửi và các nghiệp vụ kinh doanh khác. Bản chất của tài khoản tiền gửi là tài sản thuộc sở hữu của các đối tượng khách hàng khác nhau, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng nó để cho vay, chiết khấu, thanh toán... nhưng không có quyền sở hữu, ngân hàng có trách nhiệm phải hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút tiền để sử dụng. Tiền gửi chiếm một tỷ trọng khá lớn trong nguồn vốn huy động của các Ngân hàng thương mại.

1.2.1.2 Vai trò của huy động vốn tiền gửi trong hoạt động của ngân hàng thương mại.

- Đối với nền kinh tế

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

- Đối với ngân hàng

Nguồn vốn tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu để thực hiện các nghiệp vụ

sinh lời của ngân hàng như cho vay, đầu tư cung cấp các dịch vụ thanh toán,..

Quy mô nguồn vốn tiền gửi thể hiện năng lực tài chính và uy tín của ngân hàng. Nguồn vốn huy động càng lớn càng thể hiện năng lực tài chính mạnh mẽ và sự tin tưởng của khách hàng vào ngân hàng, góp phần củng cố vững chắc vị thế của ngân hàng trên thị trường.

- Đối với người gửi tiền

Khi gửi tiền vào ngân hàng, ngoài tính chất an toàn, 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,...

1.2.2. Cơ cấu vốn tiền gửi.

Cơ cấu tiền gửi là tỉ trọng mỗi loại tiền gửi trên tổng nguồn vốn tiền gửi huy động. Cơ cấu tiền gửi được xem là hợp lý nếu như giá trị và kỳ hạn của chúng phù hợp với giá trị và kỳ hạn của tài sản có của NHTM. Việc xác định cơ cấu tiền gửi phụ thuộc vào nhiều yếu tố. 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 vốn tiền gửi tương ứng. Ngoài ra, cơ cấu tiền gửi 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,...

Song có thể phân loại tiền gửi theo các tiêu thức dưới đây:

1.2.2.1 Phân loại theo kì hạn.

a. Tiền gửi không kì hạn.

Là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút tiền bất cứ lúc nào họ muốn và ngân hàng luôn có nghĩa vụ thỏa mãn nhu cầu đó

Đối với loại tiền gửi này, khách hàng không có ý định để dành cũng

không chú trọng đến tiền lãi. Loại tiền này có mục đích chính là để thanh toán.

Tiền gửi không kì hạn bao gồm:

- Tiền gửi không kì hạn (thuần túy): đây là loại tiền gửi thể hiện khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng, họ gửi tiền vào ngân hàng không mang tính chất để thanh toán mà nhằm mục đích an toàn tài sản, khi cần chi tiêu thì khách hàng rút ra.

- Tiền gửi thanh toán: là loại tiền gửi được gửi vào ngân hàng để thực hiện các khoản chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng. Đây là nhóm tiền đang chờ thanh toán không nhằm mục đích tiết kiệm. Khách hàng có thể rút ra, chuyển nhượng, chuyển khoản thanh toán bất cứ khi nào họ cần.

b. Tiền gửi có kì hạn.

Là loại tiền gửi được khách hàng gửi vào NHTM có sự thỏa thuận về thời gian gửi tiền. Như vậy, theo nguyên tắc khách hàng chỉ có thể rút tiền khi đến hạn đã thỏa thuận.

Nó có dạng như một khoản tiền vay của NHTM nhưng không thể hiện bằng phiếu khoán. Hiện nay các NHTM đang áp dụng hai loại tiền gửi định kì:

- Tiền gửi định kì theo tài khoản
- Tiền gửi định kì dưới hình thức phát hành kì phiếu ngân hàng

1.2.2.2 Phân loại theo loại tiền gửi.

a. Tiền gửi nội tệ.

Đây là khoản tiền gửi cơ bản mà các Ngân hàng thương mại nhận được, nguồn vốn nội tệ là nguồn vốn chủ yếu đối với các Ngân hàng, nó phụ thuộc vào mức thu nhập trong nước và lãi suất huy động trong từng thời kỳ, loại tiền này thường chiếm tỷ trọng cao trong tổng lượng tiết kiệm.

b. Tiền gửi ngoại tệ.

Bên cạnh nhận tiền gửi nội tệ, ngân hàng còn nhận tiền gửi dưới dạng ngoại tệ đặc biệt là các ngoại tệ mạnh như USD, FRF, GBP, DEM... Những

ngoại tệ này cũng rất cần thiết trong hoạt động của ngân hàng như kinh doanh ngoại tệ trong nước, trong quan hệ tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế... các ngân hàng có xu hướng mở rộng kinh doanh đối ngoại thường có nguồn vốn ngoại tệ lớn. Nhận tiền gửi bằng ngoại tệ là một phương thức đa dạng hoá về phương thức huy động vốn của các Ngân hàng thương mại.

1.2.2.3 Phân loại theo đối tượng huy động vốn.

a. Tiền gửi dân cư.

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng đến. Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm với mục tiêu đảm bảo an toàn và sinh lời đối với các khoản tiết kiệm, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách ở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn.

b. Tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội:

Các doanh nghiệp do yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh nên các đơn vị này thường gửi một khối lượng lớn tiền vào ngân hàng để hưởng tiện ích trong thanh toán. NHTM là một trung gian tài chính, nó quan hệ với các đối tượng này thông qua việc mở tài khoản, nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế và đáp ứng yêu cầu thanh toán của họ. Do có sự đan xen giữa các khoản phải thu và các khoản phải thanh toán nên ngân hàng luôn tồn tại một số dư tiền gửi nhất định, điều này lí giải vì sao ngân hàng huy động được nhiều nguồn vốn nhất trong lĩnh vực này, có chi phí thấp và được sử dụng cho vay không chỉ ngắn hạn mà còn cả trung hạn. Tuy nhiên nguồn này có hạn chế là tính ổn định và độ lớn phụ thuộc vào quy mô, loại hình của doanh nghiệp.

1.2.3 Các hình thức huy động vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại.

a. Tiền gửi tiết kiệm.

Phần lớn là các khoản ký gửi của cá nhân với mục đích là tìm kiếm một khoản thu nhập với số tiền nhàn rỗi của mình. Thông thường tiền gửi có

khối lượng lớn, thời hạn ổn định. Những người gửi tiền tiết kiệm là những đối tượng giảm chi tiêu trong hiện tại với kỳ vọng sẽ tăng được chi tiêu trong tương lai. Phương thức gửi tiền tiết kiệm chủ yếu là nộp tiền trực tiếp vào ngân hàng hoặc gián tiếp chuyển thu nhập dưới hình thức chuyển qua tài khoản.

b. Tiền gửi tiết kiệm có mục đích.

Loại hình này khá phổ biến ở các nước phát triển, thường sử dụng với những hộ có thu nhập thấp và trung bình. Những người để dành một khoản tiền gửi vào ngân hàng (thông thường là các khoản tiền đều đặn hàng năm) với ý định tích lũy tiền cho một mục đích nhất định trong tương lai như xây dựng nhà cửa, mua ô tô... và cũng được hưởng lãi trên số tiền gửi như các loại tiết kiệm khác. Khi có nhu cầu sử dụng tiền vào mục đích nói trên, nếu số dư của khoản tiết kiệm đó chưa đủ thì Ngân hàng có thể hỗ trợ thêm một phần dưới hình thức cho vay với một lãi suất hợp lý đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên. Đây là một hình thức huy động vốn trung và dài hạn khá hiệu quả, có tính chất ổn định, đồng thời có tác dụng tích cực trong việc hỗ trợ cho người dân về việc mua sắm nhà cửa, phương tiện.

c. Tiền gửi thanh toán

Là các khoản ký gửi của cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh không nhằm mục đích tìm kiếm thêm thu nhập mà để được hưởng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng, thông thường các khoản tiền gửi thanh toán có số lượng lớn. Mặt khác một số ngân hàng thường ưu tiên hơn đối với các doanh nghiệp mở tài khoản tại Ngân hàng và phải có số dư nhất định trên tài khoản tiền gửi tại ngân hàng. Các khoản tiền gửi này ngân hàng phải chịu chi phí thấp, phải quản lý chính xác khâu dự trữ nhưng lại được sử dụng một khoản tiền lớn phục vụ cho các hoạt động của mình.

Các khoản tiền gửi thanh toán một mặt làm phát triển hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt qua hệ thống Ngân hàng, tiết kiệm chi phí trong lưu thông, mặt khác kiểm soát được hoạt động của các doanh nghiệp. Khi thực hiện chức năng là trung gian thanh toán cho nền kinh tế, ngân hàng tạo

được một nguồn vốn từ hoạt động thanh toán: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi chờ thanh toán... Các khoản tiền tạm thời đang nằm ở tài khoản của ngân hàng chờ sử dụng nên được coi là nhàn rỗi. Ngân hàng thương mại cũng thu hút được một lượng vốn đáng kể trong quá trình thu hộ hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho các tổ chức tín dụng khác, nhận vốn uỷ thác của các tổ chức trong và ngoài nước... Do tiền được giải ngân theo tiến độ công việc nên Ngân hàng có thể sử dụng tạm thời các khoản tiền đó vào kinh doanh.

d. Tiền gửi không kì hạn.

Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền mà khách hàng có thể rút ra bất kỳ lúc nào và ngân hàng luôn có nghĩa vụ phải thỏa mãn các nhu cầu đó. Loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Đối với tiền gửi không kỳ hạn, mặc dù việc gửi và rút tiền có thể thực hiện vào bất kỳ lúc nào, ngân hàng khó xác định trước, nhưng trên thực tế, luôn có sự chênh lệch về thời gian và số lượng giữa việc gửi và rút tiền, cho nên tại mỗi ngân hàng luôn có tồn tại một số dư tiền gửi không kỳ hạn và ngân hàng có thể sử dụng để cho vay. Lãi suất của loại tiền gửi này rất thấp, thậm chí có nhiều khoản tiền gửi ngân hàng không phải trả lãi. Cho nên nguồn vốn này giúp cho ngân hàng hạ thấp giá mua vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư.

e. Tiền gửi có kì hạn:

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi có sự thỏa thuận về thời gian rút tiền. Về nguyên tắc, khách hàng chỉ có thể rút tiền theo thời hạn đã thỏa thuận, nhưng trên thực tế, để thu hút loại tiền gửi này với kỳ hạn dài, các ngân hàng thường cho phép khách hàng rút trước thời hạn nhưng khách hàng chỉ được hưởng lãi suất không kỳ hạn hoặc hưởng mức lãi suất tương ứng theo loại kỳ hạn nhất định do ngân hàng quy định.

1.3 Hiệu quả huy động vốn tiền gửi của NHTM.

1.3.1 Khái niệm hiệu quả huy động vốn tiền gửi của NHTM

Nhiệm vụ quan trọng của mỗi NHTM là phải tập trung và thu hút các nguồn vốn để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình

văn hóa, kinh tế xã hội, biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội. Trong tổng nguồn vốn của NHTM, tiền gửi chiếm tỷ trọng tương đối lớn. Để đạt được những điều đó thì các ngân hàng phải có công tác huy động vốn tiền gửi phải phù hợp và có hiệu quả.

Hiệu quả huy động vốn tiền gửi chính là huy động vốn tiền gửi ổn định, đáp ứng đủ nhu cầu kinh doanh của NHTM.

1.3.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại ngân hàng thương mại.

Cũng như các ngành nghề kinh doanh khác, để cho hoạt động kinh doanh được diễn ra thường xuyên và liên tục thì cần phải có tư liệu sản xuất. Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ trong đó tiền là nguyên liệu chính trong việc tạo ra sản phẩm ngân hàng, là một thứ nguyên liệu độc tôn không thể thay thế. Hoạt động tìm kiếm tư liệu sản xuất của ngân hàng là hoạt động huy động vốn. Trong đó huy động vốn tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn. Do đặc trưng của nguồn vốn huy động tiền gửi là luôn có một lượng tồn khoản rất lớn và ngân hàng có thể sử dụng lượng tồn khoản này để phục vụ cho quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Vì vậy tình hình hoạt động của ngân hàng phụ thuộc rất lớn vào tình hình huy động vốn của chính Ngân hàng đó.

- *Nguồn vốn huy động có ảnh hưởng trực tiếp đến qui mô hoạt động của các Ngân hàng.*

Nguồn vốn khả dụng của ngân hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, hoạt động bảo lãnh hay trong hoạt động thanh toán của ngân hàng. Thông thường so với các ngân hàng nhỏ thì các ngân hàng lớn có các khoản mục về đầu tư, cho vay đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng tín dụng cũng lớn hơn. Trong khi các ngân hàng nhỏ lại giới hạn phạm vi hoạt động chủ yếu trong một khu vực nhỏ hay trong một quốc gia. Nếu khả năng vốn của ngân hàng lớn thì ngân hàng có thể mở rộng qui mô khối lượng tín dụng, có thể tài trợ cho các dự án lớn (về qui mô tín dụng, về thời hạn tín dụng...) và sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng về các dịch vụ

của ngân hàng.

- *Nguồn vốn huy động giúp Ngân hàng chủ động trong kinh doanh.*

Trong cơ cấu vốn của ngân hàng thì ngoài phần vốn tự có thì còn có vốn huy động, vốn vay và các nguồn vốn khác. Một ngân hàng không thể chỉ hoạt động với nguồn vốn tự có và vốn đi vay vì vốn tự có của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng cơ cấu vốn của ngân hàng còn vốn đi vay thì ngân hàng phải phụ thuộc vào đối tượng cho vay về thời hạn, số lượng và các chi phí khác. Do đó có thể ngân hàng sẽ bỏ lỡ những cơ hội kinh doanh. Ngược lại nếu ngân hàng có lượng vốn lớn sẽ hoàn toàn chủ động trong hoạt động của mình. Nguồn vốn lớn làm tăng khả năng hoạt động của ngân hàng như chủ động đa dạng hoá các hình thức và phương thức hoạt động nhằm phân tán rủi ro và tăng lợi nhuận, phục vụ cho mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là an toàn và sinh lời.

- *Vốn huy động giúp Ngân hàng nâng cao vị thế trong lòng thị trường.*

Để đảm bảo cho việc thu hút khách hàng đến quan hệ giao dịch với mình thì Ngân hàng phải tạo được niềm tin với khách hàng. Điều này được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán cho khách hàng. Khả năng thanh toán của ngân hàng cao chỉ khi ngân hàng có nguồn vốn khả dụng lớn. Mặt khác uy tín của ngân hàng còn thể hiện ở khả năng cho vay và đầu tư của ngân hàng. Ngân hàng chỉ có thể cho vay những dự án lớn, thời hạn dài nếu như Ngân hàng có nguồn vốn lớn và ổn định. Điều này phụ thuộc vào khả năng huy động vốn của ngân hàng.

- *Vốn huy động quyết định năng lực cạnh tranh của Ngân hàng.*

Để có thể chiến thắng trong cạnh tranh thì ngoài việc phải có chiến lược cạnh tranh hợp lý thì yếu tố về khả năng tài chính luôn giữ vai trò quyết định cuối cùng. Nếu ngân hàng có nguồn vốn khả dụng lớn thì có thể chủ động mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế cả về qui mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian và thời hạn cho vay thậm chí trong việc điều chỉnh lãi suất cho vay để thu hút khách hàng. Ngoài ra ngân hàng còn có thể phát triển thêm nhiều loại hình dịch vụ mới, tham gia vào nhiều

các hoạt động khác như liên doanh liên kết. đầu tư trên thị trường vốn, trên thị trường tiền tệ... Bằng chính những hoạt động này sẽ góp phần phân tán rủi ro, thu hút được nhiều khách hàng, mở rộng thị phần, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng... Từ đó sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Nhận thức được vai trò của nguồn vốn trong hoạt động của NHTM, nên từng ngân hàng phải hoạch định được chiến lược huy động vốn cho đơn vị mình nhằm chủ động tạo lập được nguồn vốn ổn định và không ngừng tăng trưởng để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Đó là yếu tố đầu tiên quyết định đến hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

1.3.2 Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi.

1.3.2.1 Tăng trưởng về quy mô huy động

Các NHTM luôn quan tâm đến lợi nhuận thu được. Điều đó phụ thuộc vào doanh số cho vay và doanh số dư nợ. Để tăng trưởng dư nợ thì các ngân hàng phải mở rộng doanh số cho vay. Muốn được như vậy ngân hàng phải tăng nguồn vốn huy động cũng như huy động tiền gửi. Nguồn vốn tiền gửi tăng đều qua các năm, đạt mục tiêu đặt ra và độ gia tăng đều đặn, đây chính là nguồn vốn tăng trưởng ổn định. Nếu huy động vốn tiền gửi có hiệu quả sẽ làm tăng nguồn vốn kinh doanh, tăng doanh số cho vay, tăng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng huy động vốn tiền gửi} = \frac{\text{Huy động tiền gửi năm nay} - \text{Huy động tiền gửi năm trước}}{\text{Huy động tiền gửi năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng vốn huy động qua các năm để đánh giá khả năng huy động, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch huy động của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng ngày càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại thì ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch huy động vốn chưa hiệu quả.

1.3.2.2 Cơ cấu huy động vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn.

Nguồn vốn huy động được so sánh với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động đã đáp ứng được bao nhiêu, ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thỏa mãn nhu cầu, đáp ứng cho hoạt động kinh doanh tốt.

- Chỉ tiêu đánh giá cơ cấu các khoản trong nguồn vốn huy động:

$$\text{Cơ cấu các khoản huy động tiền gửi} = \frac{\text{Từng khoản huy động}}{\text{Tổng vốn tiền gửi huy động}}$$

Mỗi loại tiền gửi có các yêu cầu khác nhau về chi phí, thanh khoản, thời hạn...Do đó, việc xác định rõ cơ cấu vốn huy động sẽ giúp cho NHTM hạn chế rủi ro có thể gặp phải và tối thiểu hoá chi phí đầu vào. Khi tiến hành so sánh những khoản vốn có tính thời hạn dài so với các khoản vốn có tính thời hạn thấp và những khoản vốn nội tệ với các khoản vốn ngoại tệ sẽ xem xét sự ổn định của nguồn vốn huy động. Từ đó tìm ra nguyên nhân và biện pháp để tăng các khoản huy động có thời hạn dài. Chi phí huy động là vấn đề mà các ngân hàng đều quan tâm. Để có được chi phí đầu vào hợp lý, có lợi cho ngân hàng thì các ngân hàng phải xem xét khoản mục nào có tỷ trọng lớn nhất. Trong thực tế các khoản huy động từ các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có tính ổn định tương đối cao, chi phí vừa phải rất có lợi cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Cho nên để đẩy mạnh hiệu quả công tác huy động vốn thì các ngân hàng phải tìm cách nâng cao tỷ trọng của nhóm này lên hơn nữa trong cơ cấu vốn huy động của mình. Bên cạnh đó các khoản vốn huy động từ khu vực dân cư tiềm tàng giúp Ngân hàng mở rộng kinh doanh tín dụng tiêu dùng, thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, tiết kiệm chi phí lưu thông có lợi cho nền kinh tế.

1.3.2.3 Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động nguồn vốn tiền gửi là những khoản chi phí ngân hàng phải bỏ ra để thực hiện việc huy động vốn tiền gửi của ngân hàng. Chi phí huy động vốn tiền gửi bao gồm chi phí lãi và chi phí phi lãi.

- *Chi phí lãi*

Chi phí lãi là số tiền mà ngân hàng phải trả cho khách hàng dựa trên số tiền mà khách hàng ký gửi trên tài khoản tại ngân hàng.

$$\text{Chi phí lãi} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{A_i * N_i * V_i}{360} \right)$$

Trong đó:

A_i : giá trị nguồn vốn thứ i

V_i : lãi suất nguồn vốn thứ i (%/năm)

N_i : số ngày thực tế duy trì của nguồn vốn thứ i

Lãi suất (V_i) ngân hàng áp dụng căn cứ vào biểu lãi suất có giá trị tại thời điểm khoản tiền gửi được hình thành. Mỗi loại hình tiền gửi và kỳ hạn gửi có mức lãi suất khác nhau tùy thuộc vào mức độ ổn định và nhu cầu thực tế của ngân hàng, có đôi chiều với mặt bằng lãi suất chung.

Việc xác định chi phí đối với nguồn vốn huy động sẽ giúp nhà quản trị ngân hàng có cơ sở để định giá các dịch vụ tài chính, bao gồm lãi suất tiền gửi, lãi suất cho vay, các loại phí dịch vụ đi kèm v.v.. cũng như xây dựng các chiến lược kinh doanh, quản trị tài sản và nguồn vốn hiệu quả.

- *Chi phí phi lãi:*

Chi phí phi lãi bao gồm rất nhiều loại như: chi phí bảo hiểm tiền gửi, chi phí ở dạng các khoản dự trữ bắt buộc theo quy định, chi phí nhân viên, chi phí quản lý gián tiếp, chi phí trang thiết bị, chi phí quảng cáo, tiếp thị,... Như vậy, tỷ suất sinh lời tối thiểu để bù đắp chi phí huy động vốn được tính như sau: Tổng chi phí lãi bình quân + Chi phí phi lãi

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất sinh lợi tối thiểu} \\ \text{để bù đắp chi phí} \\ \text{huy động} \end{array} = \frac{\text{Tổng chi phí lãi bình quân} + \text{Chi phí phi lãi}}{\text{Tổng mức cho vay và đầu tư} \\ \text{vào các tài sản sinh lời}}$$

1.3.2.4: Quản trị rủi ro huy động vốn tiền gửi.

Rủi ro trong huy động vốn tiền gửi có thể được thể hiện rõ qua hai trường hợp:

- NHTM huy động vốn thừa: Đây là trường hợp mà nguồn vốn không được sử dụng hết, có thể dẫn tới tình trạng ngân hàng phải trả lãi huy động trong khi không thu được đồng lãi nào từ số vốn huy động đó. Thông thường

thì các đơn vị kinh doanh sẽ chuyển vốn huy động thừa về Ngân hàng cấp trên điều chuyển sang đơn vị khác đang thiếu vốn để cho vay

- NHTM huy động vốn thiếu: Trong trường hợp này ngân hàng thiếu vốn để cho vay, sẽ giảm lợi nhuận trực tiếp của ngân hàng nếu không có nguồn vốn bù đắp chỗ thiếu hụt. Các đơn vị kinh doanh sẽ thông báo với ngân hàng cấp trên để điều chuyển vốn từ đơn vị khác về để tiến hành các nghiệp vụ cho vay.

- Hệ số vốn rủi ro:

$$Hrr = \frac{Vrr}{Vhd} \times 100\%$$

Trong đó: Hrr: Hệ số vốn bị rủi ro

Vrr: Vốn bị rủi ro

Vhd: Tổng vốn huy động

Ý nghĩa: Hệ số vốn rủi ro thể hiện lượng vốn bị tổn thất trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng chiếm tỉ lệ bao nhiêu trong tổng nguồn vốn huy động. Nếu Vrr càng nhỏ chứng tỏ vốn huy động ít bị tổn thất, ngân hàng đã sử dụng hợp lý nguồn vốn mà mình đã huy động và ngược lại

Quản trị nguồn vốn tại Ngân hàng Thương mại.

Phân tích cơ cấu nguồn vốn và quản lý nguồn vốn hướng tới mục tiêu ổn định hoạt động của NHTM và đặc biệt hướng tới lợi nhuận. Nghĩa là, ngân hàng phải xây dựng được cơ cấu vốn hợp lý và giảm chi phí vốn ở mức thấp nhất.

Quản lý nguồn vốn tiền gửi về qui mô nghĩa là xem xét NHTM có khả năng huy động vốn tiền gửi cao nhất là bao nhiêu. Cơ cấu, qui mô từng loại vốn ảnh hưởng tới việc trả lãi Ngân hàng và ảnh hưởng tới ổn định hoạt động ngân hàng như thế nào. Các NHTM hiện đại thường lập ra những bài toán tối ưu về cơ cấu nguồn vốn và qui mô từng loại nguồn vốn.

Quản lý chi phí trả lãi là đưa chính sách lãi suất huy động phù hợp với từng thời kỳ trên cơ sở chính sách tiền tệ của Ngân hàng trung ương. Tính toán tổng chi phí trả lãi - chi đầu vào - để xác định chi đầu ra.

Quản lý kỳ hạn của nguồn vốn, ngân hàng xác định ra những kỳ hạn huy động, xác định được khả năng trả nợ đảm bảo nhu cầu rút tiền của khách hàng, tính toán kỳ hạn bình quân của các khoản tiền gửi. Trong quản lý kỳ hạn ngân hàng áp dụng "Nguyên lý thợ kim hoàn" để tính thời hạn trung bình của các khoản tiền gửi.

Bất cứ hoạt động cho vay hay đầu tư nào đều tiềm ẩn những dạng rủi ro khác nhau và mức rủi ro cũng khác nhau. Sử dụng vốn tại ngân hàng thương mại dựa trên nguyên tắc an toàn và hiệu quả thường phải quản lý thanh khoản, kiểm soát rủi ro trong hoạt động của mình

Quản lý thanh khoản

Thanh khoản là khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán tín dụng cho bất kỳ khách nào tại bất kỳ thời điểm nào.

Thanh khoản là một trong số các vấn đề mà nhà quản lý ngân hàng thường xuyên phải quan tâm. Mức độ thanh khoản mà một ngân hàng riêng biệt nào đó cần đến, tùy thuộc vào lượng biến đổi xảy ra ở số tiền gửi và nhu cầu tín dụng.

Có nhiều biến động bất thường xảy ra trong nền kinh tế, theo thời vụ, theo chu kỳ. Rất khó lòng dự đoán được thời gian xảy ra và tính khốc liệt của biến động bất thường ấy do chúng không tuân theo những khuôn mẫu định sẵn.

Những biến động thời vụ trực tiếp liên quan đến mùa vụ khác với biến động bất thường được lặp lại hàng năm, và những biến động ấy có thể thay đổi cùng thời gian. Ví như một ngân hàng đặt tại khu nông nghiệp, mức tiền gửi sẽ tăng vào mùa thu hoạch và nhu cầu tín dụng sẽ tăng vào mùa xuân.

Các biến động chu kỳ thường khó dự đoán hơn các biến động theo thời vụ. Trong suốt thời kỳ suy thoái của một chu kỳ sản xuất, nhu cầu tín dụng giảm và tiền gửi ngân hàng cũng có thể giảm theo. Tuy nhiên, chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương có khuynh hướng bù đắp cho sự giảm sút tiền gửi ngân hàng trong toàn bộ hệ thống ngân hàng, suốt thời kỳ kinh tế trì trệ. Trong giai đoạn chấn hưng, nhu cầu tín dụng tăng vượt mức tăng tiền gửi,

khiến ngân hàng bán các tài sản lưu động.

Kết quả của những biến động này trong nền kinh tế đã tác động đến mức tiền gửi do đó ảnh hưởng trực tiếp đến tính thanh khoản. Vấn đề đặt ra cho ngân hàng là phải quản lý thanh khoản.

Quản lý thanh khoản của ngân hàng xác định nhu cầu khả năng đáp ứng nhu cầu thanh khoản tín dụng cho khách hàng tại bất kỳ thời điểm nào, tránh tình trạng khách hàng đến rút tiền ô ạt dẫn đến tình trạng ngân hàng phá sản. Điều quan tâm hàng đầu là ngân hàng phải tính toán các loại tài sản có khả năng chuyển thành tiền mặt. Việc xác định một mức thanh khoản hợp lý trong từng thời kỳ là hết sức khó khăn. Ngân hàng phải dự đoán được nhu cầu của nền kinh tế tại các thời điểm khác nhau. Đồng thời dựa vào tỷ lệ dự trữ bắt buộc của ngân hàng trung ương ban hành để có chính sách tín dụng phù hợp. Trong từng trường hợp thanh khoản có vấn đề ngân hàng thường dùng biện pháp bán đi các chứng khoán để chuyển đổi như tín phiếu kho bạc, trái phiếu chính phủ, trái phiếu và cổ phiếu của các công ty có chất lượng cao được ưa chuộng trên thị trường. Tiếp theo ngân hàng rút các khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng khác. Trường hợp khẩn cấp, ngân hàng phải tiến hành thương lượng với các ngân hàng thương mại khác để bán đi các khoản tín dụng có chất lượng cao. Thông báo trì hoãn các khoản nợ sẽ là phương cách cuối cùng của ngân hàng thương mại.

Để quản lý thanh khoản ngân hàng phải dựa vào các lí thuyết cơ bản như lí thuyết cho vay thương mại, lí thuyết về khả năng chuyển đổi, lí thuyết về lợi tức dự tính và các vấn đề về quản lý tình hình dự trữ.

1.3.3. Các nhân tố tác động đến công tác huy động nguồn vốn tiền gửi

1.3.3.1 Nhân tố chủ quan.

a) Lãi suất.

Đối với những khách hàng gửi tiền nhằm mục đích hưởng lãi thì lãi suất luôn là mối quan tâm lớn của họ. Nếu khách hàng cảm thấy hài lòng với mức lãi suất ngân hàng 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. Do đó, ngân hàng phải xây dựng chính sách lãi suất mang tính cạnh tranh, vừa đảm bảo huy động được nguồn vốn cần thiết, vừa đảm bảo kinh doanh có lời.

b) Chính sách huy động vốn của NHTM

Chính sách huy động vốn của NHTM là tổng thể các chiến lược và biện pháp huy động vốn của một ngân hàng nhằm mục tiêu thu hút vốn tối đa. Chính sách này thay đổi theo từng kỳ, phù hợp với mục tiêu cụ thể của ngân hàng. Các NHTM muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hóa hình thức huy động. Hình thức huy động càng phong phú thì ngân hàng càng dễ huy động vốn hơn. Ngân hàng có thể đưa ra nhiều hình thức huy động như: phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, huy động tiền gửi tiết kiệm trong đó đưa ra nhiều thời hạn và lãi suất khác nhau. Các hình thức huy động vốn được đưa ra phải dựa trên cơ sở nghiên cứu phân tích thị trường và tâm lý khách hàng kỹ lưỡng thì mới có thể hấp dẫn được khách hàng gửi tiền.

c) 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.

d) Thời gian giao dịch

Thời gian giao dịch của ngân hàng càng nhiều, số lượng khách hàng đến giao dịch càng đông và nhờ đó, khối lượng nguồn vốn tiền gửi ngân hàng huy động được càng lớn.

Hiện nay, phần lớn các ngân hàng 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.

e) Chính sách khách hàng

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, ngân hàng 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.

f) Uy tín và năng lực tài chính của ngân 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.

Uy tín của một 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. Uy tín của ngân hàng 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 ngân hàng 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.

g) 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 ngân hàng khác, ngân hàng sẽ bị giảm tính cạnh tranh đối với công tác huy động vốn ở các địa bàn này. 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 có tâm lý yên tâm hơn khi gửi tiền vào ngân hàng.

h) Nhân sự và công nghệ thông tin

Hiện nay, các NHTM luôn chú trọng nâng cao trình độ và năng lực của cán bộ công nhân viên. Đây là một điều quan trọng để tạo được thương hiệu, niềm tin của khách hàng. Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng cao thì trong quá trình hoạt động kinh doanh, mọi thao tác nghiệp vụ đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả. Từ đó, ngân hàng có điều kiện mở rộng kinh doanh, giảm thấp chi phí hoạt động và thu hút được nhiều khách hàng. Công nghệ thông tin hiện nay giữ một vai trò không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hoạt động của ngân hàng gắn liền với công nghệ thông tin ở hầu hết các nghiệp vụ từ việc nhận, nhập tiền gửi, hay thanh toán qua tài khoản khách hàng, đến việc cho vay, đầu tư trên thị trường tài chính. Hệ thống công nghệ thông tin càng hiện đại thì càng phục vụ hữu ích cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, giúp ngân hàng tiết kiệm thời gian, chi phí trong việc tìm kiếm, quản lý thông tin về khách hàng, thị trường cũng như toàn bộ ngân hàng. Đồng thời một hệ thống công nghệ thông tin hiện đại giúp cho việc triển khai các kế hoạch chiến lược huy động vốn của ngân hàng có hiệu quả tốt, gây được ấn tượng tốt với khách hàng.

1.3.3.2 Nhân tố khách quan

a) Năng lực tài chính, thu nhập và thói quen sử dụng tiền mặt của người dân

Với hoạt động của các NHTM, tập quán tiêu dùng ảnh hưởng khá nhiều đến nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng. Các vùng dân cư khác nhau, khách hàng có thói quen và tâm lý sử dụng tiền nhàn rỗi khác nhau. Nhiều khu vực, khách hàng có thói quen cất trữ tiền mặt tại nhà, hay dùng tiền nhàn rỗi để mua vàng. Cũng có khu vực, khách hàng có xu hướng gửi tiền vào ngân hàng để an toàn, để hưởng lãi. Khi đó, cơ hội huy động vốn của các ngân hàng sẽ tăng lên. Hiện nay, nhu cầu giao dịch thanh toán qua ngân hàng đang rất phát triển. Những khách hàng có thu nhập đều có thói quen mở tài khoản để thanh toán qua ngân hàng. Tại các nước đang phát triển như Việt Nam, dịch vụ thanh toán qua ngân hàng đang dần dần tạo thành thói quen của người tiêu dùng. Điều này, tạo điều kiện cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng phát triển

Mức thu nhập và thói quen tiêu dùng của khách hàng là những yếu tố tác động trực tiếp đến lượng tiền gửi vào ngân hàng. Khi thu nhập tăng lên, người dân sẽ có nhu cầu đầu tư, tiêu dùng nhiều hơn, nhu cầu mở tài khoản cũng như gửi tiền vào ngân hàng sẽ tăng lên. Tâm lý, thói quen của khách hàng không phải là yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng, nhưng có giá trị, thể hiện ở chỗ, tâm lý và thói quen của khách hàng khiến cho phần lớn tiền nhàn rỗi trong xã hội được thu hút vào các NHTM hay không.

b) Tính cạnh tranh và hợp tác của các ngân hàng

Khi định ra chiến lược phát triển cho ngân hàng rõ ràng cần phải tính đến điều kiện về môi trường kinh doanh. Sự cạnh tranh của các ngân hàng khác trên địa bàn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng. Để có thể tồn tại và phát triển, ngân hàng cần phải định ra chiến lược kinh doanh phù hợp để có thể cạnh tranh với ngân hàng khác. Trong quá trình cạnh tranh với đối thủ, ngân hàng buộc phải cải tiến và đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, thực hiện mức lãi suất hợp lý, nghiên cứu kỹ thị trường và làm tốt công

tác marketing. Ngân hàng phải bồi dưỡng đội ngũ cán bộ để có thể làm tốt công việc của mình. Như vậy, cạnh tranh vừa là thách thức vừa là một nhân tố thúc đẩy sự phát triển chất lượng các hoạt động ngân hàng trong đó có hoạt động huy động vốn. Việc hợp tác giữa các ngân hàng cũng tạo ra một môi trường thuận lợi phục vụ cho việc gửi và rút tiền của khách hàng, đây cũng là nhân tố giúp ngân hàng có những khách hàng trung thành

c) Chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương

Chính sách tiền tệ tác động đến công tác huy động vốn tiền gửi của các ngân hàng thương mại 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 tổ chức tín dụng. 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 ngân hàng thương mại 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.

d) Sự ổn định và phát triển của nền kinh tế:

Động thái của nền kinh tế chính là cơ sở đầu tiên để người gửi tiền ra quyết định nên gửi tiền vào ngân hàng, tích trữ vàng, USD hay mua sắm các tài sản khác. Trong điều kiện nền kinh tế bất ổn định, giá cả và sức mua của đồng tiền biến động mạnh thì người dân có xu hướng tích trữ vàng, USD hoặc các dạng tài sản khác thay vì đem số tiền đó gửi tại NHTM. Ngược lại, một nền kinh tế phát triển ổn định với tỷ lệ lạm phát hợp lý thì người dân sẽ có cái nhìn khả quan hơn và xu hướng tiền gửi ở các NHTM tăng lên là một điều tất yếu.

e) Chính sách của Nhà nước:

Đây là một trong những nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của các NHTM. Bởi vì khi Nhà nước khuyến khích việc mở rộng huy động vốn thì sẽ có các chính sách văn bản hướng dẫn cụ thể. Từ đó, các NHTM sẽ có các căn cứ pháp lý để thực hiện nghiệp vụ này một cách thuận lợi hơn. Ngược lại, khi Nhà nước không khuyến khích thì tất yếu công tác này sẽ rất khó có khả năng tồn tại và phát triển.

Hiện nay, Nhà nước ta đã thấy được sự cần thiết của việc huy động vốn và đã ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể nhằm khuyến khích các NHTM ngày càng mở rộng huy động vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp CNH,HDH đất nước.

CHƯƠNG II:**THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG
THƯƠNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG****2.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công
thương- Chi nhánh Hải Phòng.****2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn
Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng được thành lập theo quyết định số 155/QĐ-SGCTNH ngày 15-03-2007 của Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương và quyết định số 522/QĐ-NHNN của Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 15-03-2007.

Ngày khai trương hoạt động: 18-04-2007.

Trụ sở tại số 25 Đà Nẵng, phường Máy tơ, quận Ngô Quyền, thành phố
Hải Phòng.

Điện thoại: (031) 3 797 585

Fax: (031) 3 797 585

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng có 3
phòng giao dịch trực thuộc phân bố trên địa bàn thành phố Hải Phòng:

PGD Tô Hiệu: 136C Tô Hiệu, phường Trại Cau, quận Lê Chân, Hải Phòng.

PGD Chùa Vẽ: 506 Đà Nẵng, phường Đông Hải, quận Hải An, Hải Phòng.

PGD Cát Bà: 251, đường ¼ thị trấn Cát Bà, huyện Cát Hải, Hải Phòng.

Trải qua hơn 5 năm thành lập đến nay, Chi nhánh đã vượt qua những khó khăn, trở ngại trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ để vươn lên hòa nhập với cơ chế thị trường mở cửa, nâng cao năng lực cạnh tranh, ngày càng phát triển và góp phần vào phát triển kinh tế thành phố Hải Phòng, giữ vững vị thế thương hiệu của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

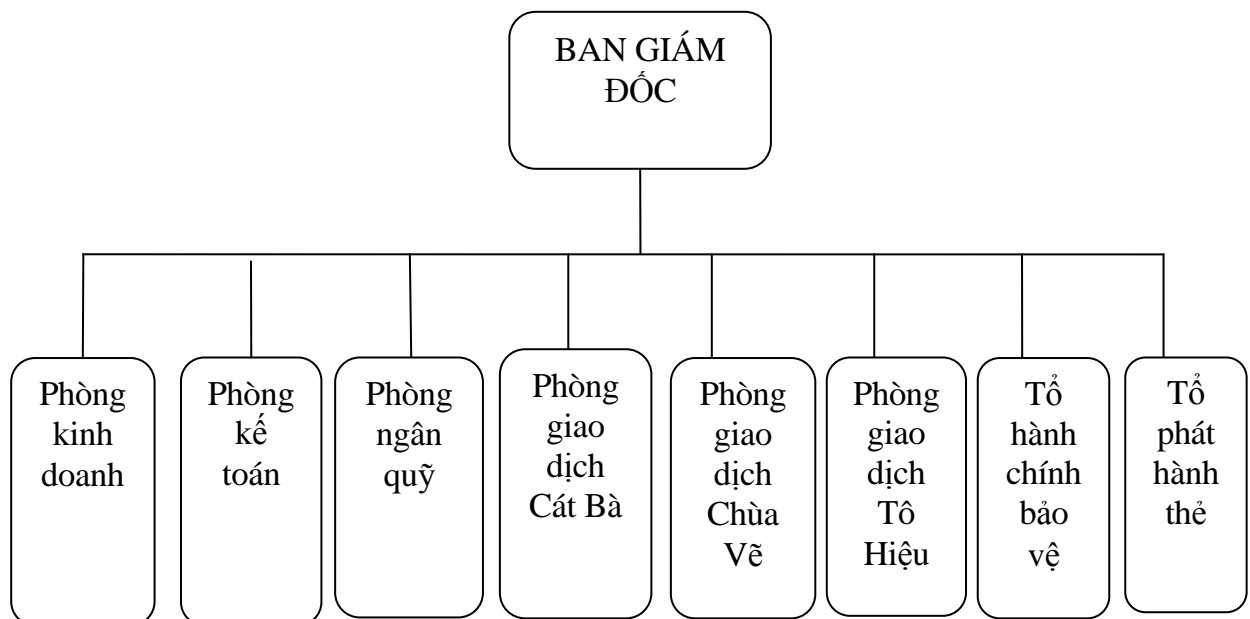
Trong những năm qua, Chi nhánh liên tục mở rộng về quy mô hoạt động, mở rộng mạng lưới hoạt động, đa dạng các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng để đáp ứng ngày càng nâng cao về vốn và sản phẩm cho khách hàng, nâng cao uy tín và được nhiều bạn hàng đánh giá cao.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

Theo quy chế tổ chức và hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng, cơ cấu tổ chức của Chi nhánh được sắp xếp theo sơ đồ dưới đây.

Trong cơ cấu tổ chức của Chi nhánh, Ban giám đốc điều hành trực tiếp mọi hoạt động của Chi nhánh với sự giúp đỡ của 8 phòng ban. Trong quá trình làm việc các phòng ban này đều được chuyên môn hóa theo chức năng và nghiệp vụ cụ thể, tất cả vẫn là một bộ phận không thể tách rời và có mối quan hệ chặt chẽ.

Sơ đồ bộ máy tổ chức của Ngân Hàng



(Nguồn: Đăng kí hoạt động kinh doanh- Saigonbank Chi nhánh Hải Phòng)

Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.

Ban giám đốc: Điều hành mọi hoạt động của chi nhánh theo yêu cầu của ban Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương.

Phòng kinh doanh: Là phòng chức năng trực thuộc chi nhánh có nhiệm

vụ phát triển, tìm kiếm khách hàng cá nhân, tổ chức có nhu cầu vay vốn, bảo lãnh, thanh toán quốc tế.

Phòng kế toán: Là phòng chức năng có nhiệm vụ giao dịch với khách hàng, thực hiện nhu cầu của khách hàng như: nộp tiền, rút tiền, gửi tiền tiết kiệm, mở thẻ Saigonbank, chuyển tiền, kiều hối và các tiện ích ngân hàng hiện đại như: Internet Banking, Mobile Banking, Saigonbank Topup (nạp tiền qua điện thoại di động). Bên cạnh đó phòng kế toán còn thực hiện chức năng hạch toán và quản lý tài chính nội bộ tại Chi nhánh.

Phòng ngân quỹ: Có nhiệm vụ kiểm đếm tiền của khách hàng, bảo quản tiền và các giấy tờ có giá khác, thực hiện nhiệm vụ tiếp quỹ cho các phòng giao dịch.

Các phòng giao dịch: Các phòng giao dịch Tô Hiệu, Chùa Vẽ, Cát Bà thực hiện chức năng của các phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh, cung cấp đầy đủ các dịch vụ của ngân hàng như: cho vay, chuyển tiền, gửi tiền, kiều hối, phát hành thẻ và các tiện ích ngân hàng hiện đại.

Tổ hành chính- bảo vệ: Làm nhiệm vụ bảo vệ an toàn cho cơ quan, áp tải tiền, theo dõi việc chấp hành nội quy, thực hiện công tác hành chính theo sự chỉ đạo của Ban giám đốc.

Tổ phát triển thẻ: Là bộ phận có nhiệm vụ hỗ trợ các phòng ban chi nhánh và phòng giao dịch những nghiệp vụ liên quan đến thẻ như: phát hành thẻ, khiếu nại, trả lương qua thẻ, phát triển các đơn vị chấp nhận thẻ, dịch vụ nạp tiền qua điện thoại di động.

2.1.3 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng.

Bảng 2.1: Tình hình thực hiện kế hoạch hội sở chính giao.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2012	Số thực hiện năm 2012	Tỷ lệ thực hiện
Huy động	436	411.78	94%
Doanh số cho vay	460	403.61	88%
Dư nợ tín dụng	550	515.34	94%
Lợi nhuận trước thuế	32	26.05	81%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Thực hiện kế hoạch chỉ tiêu năm 2012, chi nhánh đạt 94% về huy động vốn và đạt 94% về dư nợ tín dụng. Lợi nhuận trước thuế, năm 2012 Chi nhánh lãi 26.05 tỷ đồng so với kế hoạch đạt 81%. Tuy lợi nhuận không đạt được chỉ tiêu nhưng trong tình hình khó khăn chung, kinh tế suy giảm thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của chi nhánh trong việc thúc đẩy huy động vốn, nâng cao năng lực cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

Bảng 2.2: Một số chỉ tiêu cơ bản

Đơn vị: tỉ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2010 so 2011	2012 so 2011
Tổng tài sản(Tổng nguồn vốn)	521	400.67	383.33	76.90%	95.67%
Huy động	513.46	509.21	411.78	99.17%	80.87%
Dư nợ cho vay	540	558.45	515.34	103.42%	92.28%
Huy động / Tổng tài sản	98.55%	127.09%	107.42%		
Dư nợ/Tổng tài sản	103.65%	139.38%	134.44%		
Dư nợ /tổng huy động	105.17%	109.67%	125.15%		

(Nguồn: Bảng tổng kết cuối năm 2010-2012)

Tổng tài sản tính đến ngày 31/12/2012 đạt 383.33 tỷ đồng, giảm 4,32% so với cuối năm 2010.

- Chỉ tiêu Huy động/Tổng tài sản năm 2010 là 98.55%, năm 2011 tăng lên 127.09% sang năm 2011 giảm còn 107.42% .

- Tỷ trọng dư nợ tín dụng/Tổng tài sản năm 2012 so với năm 2011 giảm 35.73% do nhiều nguyên nhân mà chủ yếu là chi nhánh chuyển dịch cơ cấu sang kinh doanh dịch vụ - phù hợp với thông lệ quốc tế và hoạt động của NH hiện đại.

- Vốn huy động của Chi nhánh năm 2011 giảm 0.83% so với năm 2010, năm 2012 giảm mạnh 19.13 % so với 2011. Dư nợ cho vay năm 2011 tăng 3.4% so với 2010 nhưng sang năm 2012, dư nợ cho vay giảm 7.7% so với 2011.

Năm 2012, chỉ tiêu Huy động/Tổng TS, Dư nợ/Tổng TS đều giảm so với 2011.

- Việc giảm các chỉ tiêu nói trên là do tình hình kinh tế chung không ổn định, khủng hoảng dẫn đến việc huy động vốn giảm đồng thời thắt chặt tín dụng. Mặt khác, Chi nhánh cũng nhận thức rõ việc quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay và điều hành hoạt động tín dụng sát hơn với các quy định của NHNN cũng như Hội sở về quản trị rủi ro, phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo tỷ lệ an toàn trong hoạt động. Đồng thời nỗ lực xây dựng các hệ thống chính sách, quản lý và theo dõi, đảm bảo cho các khoản vay được kiểm soát chặt chẽ, an toàn và hiệu quả.

- Năm 2011, tỷ trọng dư nợ cho vay trên tổng tài sản có sinh lời giảm, trong khi các hoạt động dịch vụ của ngân hàng lại tăng. Trong tương lai các hoạt động tài chính ngoài cho vay như tiền gửi và đầu tư sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm thiểu rủi ro cũng như đảm bảo tính thanh khoản của Saigonbank- Chi nhánh Hải phòng.

Bảng 2.3: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
VND	510.08	94.46%	526.06	94.20%	476.28	92.42%
Ngoại tệ	29.92	5.54%	32.39	5.80%	39.06	7.58%
Tổng	540	100%	558.45	100%	515.34	100%

(Nguồn: báo cáo kết quả kinh doanh Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2012)

Từ bảng trên ta nhận thấy chi nhánh cho vay bằng Việt Nam đồng chiếm ưu thế hơn so với cho vay bằng ngoại tệ. Năm 2010, dư nợ bằng VND là 510.08 tỷ đồng, chiếm 94.46% trong tổng dư nợ, năm 2011 dư nợ VND cũng chiếm 94.2% trong tổng dư nợ, đến năm 2012 tỷ lệ này giảm 1.78% so với năm 2011 và đạt 476.28 tỷ đồng. Có thể thấy rằng chi nhánh ngân hàng nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn bằng VND rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang trên đà phát triển và cần nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất cho các dự án mới.

Cho vay bằng ngoại tệ của chi nhánh cũng chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ, từ năm 2010 đến 2012 lần lượt là 5.54%, 5.80%, 7.58%. Huy động bằng đồng ngoại tệ đủ để cho vay bằng đồng ngoại tệ nhưng chi nhánh cũng cần chú trọng hơn đến việc sử dụng nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ để đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tín dụng. Chi nhánh cần tích cực hơn trong việc tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

Bảng 2.4: Một số chỉ tiêu khác của SaiGonbank – Chi nhánh Hải Phòng năm 2011-2012.

Đơn vị: Tỷ đồng

stt	Chỉ tiêu	2010	2011	2012	2011 so 2010	2012 so 2011
1	Nguồn vốn huy động (Tỷ đồng)	513.46	509.21	411.78	-0.83%	-19.13%
2	Dư nợ tín dụng (Tỷ đồng)	540	558.45	515.34	3.42%	-7.72%
3	Số dư TK thẻ (Tỷ đồng)	5.6	14.4	27.7	157.1%	92.4%
4	Tỷ lệ nợ xấu(%)	7.12	5.63	8.8	-20.93%	56.3%
5	Mạng lưới (điểm giao dịch)	4	4	4	0	0
6	Số cán bộ (người)	46	46	46	0	0
7	Tổng tk thẻ ATM (tài khoản)	971	1259	1483	29.66%	17.79%

(Nguồn: Báo cáo tổng quan SaigonBank- Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Ngoài chỉ tiêu tài chính, ngân hàng còn đạt các chỉ tiêu hoạt động khác được thể hiện rõ qua bảng số liệu trên.

- Số dư trong tài khoản thẻ tăng mạnh từ năm 2010-2012 (năm 2011 tăng 29.66% so với năm 2010; năm 2012 tăng 19.79% so với năm 2011). Sự tăng mạnh đột biến này là do xu hướng khách hàng sử dụng thẻ thanh toán thay vì tiền mặt, do vậy số tiền dư trong tài khoản thẻ tăng lên là điều tất yếu.

- Tỉ lệ nợ xấu năm 2011 giảm 20.93% so với năm 2010, tuy nhiên tỷ lệ này ở năm 2012 tăng 56.3% so với năm 2011. Sự biến động này là do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế bắt đầu diễn ra vào năm 2011, các doanh nghiệp cá nhân không đủ khả năng trả nợ đến hạn. Tỷ lệ nợ xấu năm 2012 là 8.8%, với tỷ lệ nợ xấu này thể hiện khả năng thu hồi và quản lí tín dụng của ngân hàng rất xấu.

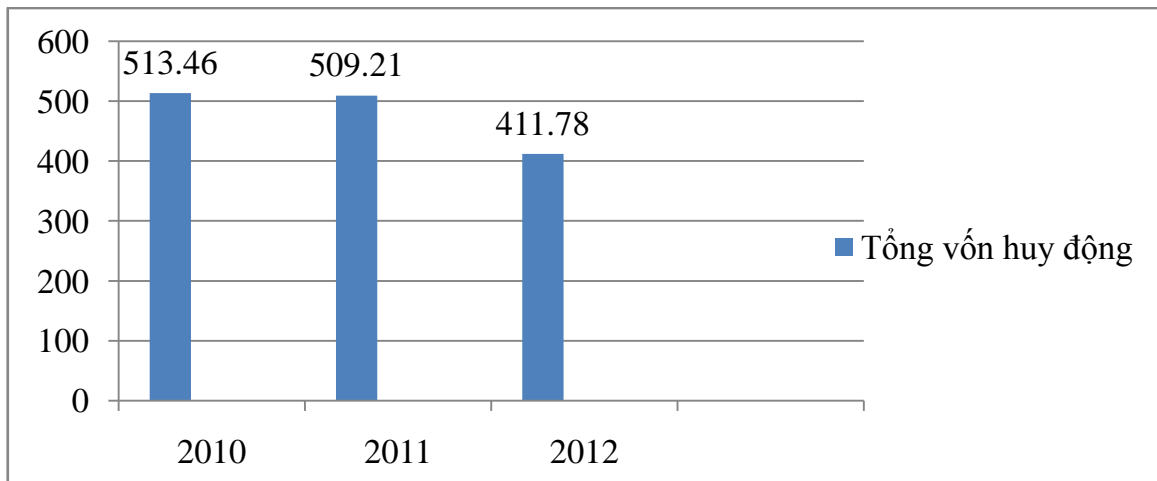
• Về nguồn lực, mạng lưới của ngân hàng, từ năm 2010 đến năm 2012 số địa điểm giao dịch vẫn giữ nguyên là 4 điểm. Số lượng cán bộ nhân viên không thay đổi trong 3 năm qua. Việc mở rộng mạng lưới vẫn còn nhiều hạn chế.

2.2 : Thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải phòng.

2.2.1: Khái quát tình hình huy động

Biểu đồ 1:Hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2012

Đơn vị: Tỷ đồng.



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2012)

Từ biểu đồ trên ta thấy:

- Năm 2010: Tổng vốn huy động là 513.46 tỷ đồng.
- Năm 2011: Tổng vốn huy động đạt 509.21 tỷ đồng, giảm 0.83% so với năm 2010(tương đương giảm 4.25 tỷ đồng)
- Năm 2012: Tổng vốn huy động đạt 411.78 tỷ đồng, giảm 19.13% so với năm 2011(tương đương giảm 97.43 tỷ đồng).

Lượng tiền huy động qua 3 năm giảm rõ rệt, điều này ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Năm 2011 lượng tiền huy động giảm so với năm 2010 là do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, lượng

tiền nhân rồi từ dân cư giám sát. Việc giảm đáng kể lượng tiền huy động trong năm 2012 là do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế vẫn còn, hoạt động của các ngành Chứng khoán, Bất động sản, thị trường vàng có nhiều biến động, hệ thống Ngân hàng đang có nhiều sự thay đổi, việc sát nhập và phân loại xếp hạng ngân hàng cũng ảnh hưởng đến tâm lý người dân. Đây là những con số tổng quát về tình hình huy động vốn của Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm qua.

Mặt khác, đây là một con số huy động không lớn lắm trên địa bàn Hải Phòng tuy nhiên nhìn vào quy mô hoạt động, số lượng Phòng giao dịch và thời gian hoạt động của Ngân hàng Saigonbank thì quả thật đây cũng là một con số đáng khích lệ, có thể có khả năng phát triển trong những năm tiếp theo.

Để thấy rõ hơn về công tác này ta sẽ cùng tìm hiểu kĩ hơn qua những số liệu cho thấy cơ cấu nguồn vốn huy động qua các năm của Ngân hàng.

Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn năm 2010-2012.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Vốn tiền gửi	395.63	77.05%	357.89	70.28%	323.68	78.61%	-37.74	-9.54%	-34.21	-9.56%
Vốn huy động khác	37.32	7.27%	85.99	16.89%	47.44	11.52%	48.67	130.41%	-38.55	-44.83%
Vốn vay	80.51	15.68%	65.33	12.83%	40.66	9.87%	-15.18	-18.85%	-24.67	-37.76%
Tổng vốn huy động	513.46	100%	509.21	100%	411.78	100%	-4.25	-0.83%	-97.43	-19.13%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Saigonbank-chi nhánh

Hải Phòng năm 2010-2012)

Theo bảng cơ cấu huy động vốn trên ta thấy được rằng:

- Vốn huy động tiền gửi năm 2010 đạt 395.63 tỷ đồng. Vốn huy động tiền gửi năm 2011 đạt 357.89 tỷ đồng, giảm 9.54% so với năm 2010. Vốn huy động tiền gửi năm 2012 đạt 323.68 tỷ đồng, giảm 9.56% so với năm 2011.

Sự sụt giảm lượng tiền huy động từ tiền gửi giảm qua 3 năm là do sự ảnh hưởng của lạm phát tăng cao bắt đầu từ cuối năm 2010, và kéo dài cho đến cuối năm 2012, cùng với khủng hoảng kinh tế khách hàng gửi tiền có xu hướng tìm đến những khoản đầu tư mang lại lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên, chi nhánh vẫn giữ được khả năng huy động vốn tiền gửi, mặt khác cũng cho thấy sự ảnh hưởng của các ngân hàng khác đang hoạt động trên địa bàn Hải Phòng.

- Vốn huy động khác năm 2010 đạt 37.32 tỷ đồng. Vốn huy động khác năm 2011 đạt 85.99 tỷ đồng, tăng 130.41% so với năm 2010. Vốn huy động khác năm 2012 đạt 47.44 tỷ đồng, giảm 44.83% so với năm 2011

Lượng tiền huy động từ vốn khác chủ yếu là từ các giấy tờ có giá, tuy biến động qua các năm. Nhưng ta thấy tỉ trọng của loại vốn này tăng dần, đây là dấu hiệu tốt cho thấy sự quan trọng của loại vốn này trong cơ cấu huy động của Chi nhánh đã được nâng cao cũng như sự tin tưởng của khách hàng vào Chi nhánh. Do vậy, trong các năm tới chi nhánh cần phát huy huy động loại vốn này.

- Vốn vay năm 2010 đạt 80.51 tỷ đồng. Vốn vay năm 2011 đạt 65.33 tỷ đồng, giảm 18.85% so với năm 2010. Ta thấy tỉ trọng loại vốn này trong tổng nguồn vốn huy động rất cao tương đối cao, cho thấy sự phụ thuộc của chi nhánh vào các tổ chức bên ngoài. Lượng vốn vay này giảm qua các năm nhưng vẫn có tỉ trọng cao (năm 2011 vốn vay chiếm 12.83%) là do chi nhánh phải bù đắp những tổn thất từ dư nợ tín dụng năm 2011 tăng nhiều (Dư nợ tín dụng 2010: 540 tỷ đồng, 2011: 558.34 tỷ đồng). Vốn vay năm 2012 đạt 40.66 tỷ đồng, giảm 37.76% so với năm 2011 cho thấy chi nhánh đã điều chỉnh được những tổn thất, chi phí từ hoạt động tín dụng, bên cạnh đó cũng cho thấy sự phụ thuộc của Chi nhánh vào nguồn vay bên ngoài đã giảm.

2.2.2: Cơ cấu huy động vốn tiền gửi tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng**2.2.2.1 Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi huy động theo thời gian.**

Cơ cấu vốn huy động phân loại theo thời gian huy động vốn tại chi nhánh Hải Phòng chia thành vốn huy động có kỳ hạn, vốn huy động không kỳ hạn, trong đó vốn huy động có kỳ hạn lại được chia thành loại có kỳ hạn 12 tháng và loại có kỳ hạn trên 12 tháng.

Bảng 2.6: CƠ CẤU NGUỒN VỐN THEO KÌ HẠN CỦA NGÂN HÀNG TMCP – SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng vốn tiền gửi	395.63	100%	357.89	100%	323.68	100%	-37.74	-9.54%	-34.21	-9.56%
Vốn KKH	10.29	2.60%	11.09	3.10%	18.13	5.60%	0.81	7.86%	7.03	63.38%
Vốn Có KH	385.34	97.40%	346.80	96.90%	305.55	94.40%	-38.55	-10%	-41.24	-11.89%
<i>Có KH < 12 tháng</i>	212.69	55.19%	240.12	69.24%	156.93	51.36%	27.43	12.90%	-83.19	-34.65%
<i>Có KH > 12 tháng</i>	172.65	44.81%	106.68	30.8%	148.62	48.64%	-65.98	-38.21%	41.95	39.32%

(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương-Chi nhánh Hải Phòng)

Dựa vào bảng 2.5 thấy trong giai đoạn 2010-2012, nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn nguồn vốn huy động không kỳ hạn của chi nhánh. Nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng trên 90% tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh, tuy nhiên giảm cả giá trị và tỷ trọng qua các năm 2010-2012. Ngược lại với nguồn vốn có kỳ hạn của chi nhánh, tỷ trọng của nguồn vốn không kỳ hạn lại tăng. Tỷ trọng nguồn vốn huy động không kỳ hạn trong tổng nguồn vốn lần lượt qua các năm như sau: Năm 2010 là 2.6%, năm 2011 là 3.1%, năm 2012 là 5.6%. Với tỉ trọng nguồn vốn có kì hạn luôn trên 90% chứng tỏ trong giai đoạn 2010-2012 chi nhánh Hải Phòng, khả năng huy động vốn không kì hạn của chi nhánh chưa hiệu quả, dịch vụ thanh toán còn yếu. Mặt khác, tỉ trọng của nguồn vốn có kì hạn cao, giúp chi nhánh xác định một cách tương đối tổng nguồn vốn huy động trong từng thời kỳ nhất định, đồng thời có thể đảm bảo khả năng thanh toán vì đây là nguồn vốn ổn định. Tuy nhiên nguồn vốn này có chi phí khá cao góp phần làm tăng chi phí huy động của ngân hàng. Vì vậy chi nhánh cũng đã quan tâm tới việc huy động vốn không kỳ hạn, tuy không ổn định nhưng có chi phí huy động thấp.

Nguồn vốn huy động không kỳ hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng ít so với nguồn vốn huy động có kỳ hạn. Đây 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 thì chủ yếu thanh toán tiền mặt tại chợ truyền thống và các cửa hàng. Tuy nhiên tại Chi nhánh Hải Phòng, đối tượng có nhu cầu thanh toán qua thẻ hầu hết là dân cư. Điều đó cho thấy tâm lí dùng thẻ thanh toán ở một số bộ phận dân cư đã thay đổi. Mặt khác, ta thấy được chính sách thu hút dùng thẻ thanh toán đối với doanh nghiệp còn yếu kém trong khi lượng tiền các doanh nghiệp dùng tiền để thanh toán qua thẻ là rất cao. Do vậy Chi nhánh cần tiếp tục phát huy huy động không kì hạn đối với dân cư và điều chỉnh lại chính sách thu hút nguồn vốn này đối với doanh nghiệp.

Xét nguồn vốn có kỳ hạn trong giai đoạn 2010-2012 thấy nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng luôn chiếm ưu thế hơn so với nguồn vốn có kỳ hạn

trên 12 tháng. Chúng tôi khách hàng rất yêu thích các sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn ngắn vì họ không đoán biết được sự biến động lãi suất và để chủ động hơn trong việc sử dụng tiền gửi của mình vào các mục đích khác. Nhìn vào bảng trên, vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng năm 2011 tăng cao cả về số lượng và tỉ trọng so với năm 2010 (tăng 27.43 tỷ đồng, tăng tương đương 12.9% so với năm 2010) là do năm 2011 lãi suất huy động tăng cao với kỳ hạn từ 1 tháng trở lên là 19-20%. Tuy nhiên nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm tỉ trọng lớn hơn sẽ không đảm bảo cho các khoản tín dụng và đầu tư trung dài hạn của chi nhánh. Vì vậy chi nhánh cần phải đưa ra các chiến lược cân đối giữa hai loại tiền gửi này.

2.2.2.2: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền (Nội tệ và ngoại tệ)

Ngoài việc phân loại nguồn vốn huy động theo thời hạn thì việc xác định nguồn vốn theo đồng tiền huy động cũng rất quan trọng. Điều này giúp ngân hàng duy trì mối quan hệ với các cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có nhu cầu sử dụng đồng ngoại tệ thường xuyên. Nguồn vốn huy động theo loại tiền gửi của Chi nhánh Hải phòng được xác định cụ thể qua bảng sau:

Bảng 2.7: NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG TIỀN GỬI THEO LOẠI HÌNH TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG-CHI NHÁNH HẢI PHÒNG 2010-2012

Đơn vị: tỉ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
VND	364.18	92.05%	325.21	90.87%	297.11	91.79%	-38.96	-10.70%	-28.11	-8.64%
Ngoại tệ quy đổi VND	31.45	7.95%	32.68	9.13%	26.57	8.21%	1.22	3.89%	-6.10	-18.67%
Tổng	395.63	100%	357.89	100%	323.68	100%	-37.74	-9.54%	-34.21	-9.56%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Qua bảng 2.6 có thể nhận thấy, trong 3 năm gần đây nhất, nguồn vốn huy động bằng VNĐ là nguồn huy động chính của Chi nhánh Hải phòng, lượng tiền huy động và tỉ trọng của loại tiền này trong tổng nguồn vốn huy động.

Vốn huy động tiền gửi bằng VNĐ của Chi nhánh Hải Phòng năm 2010 đạt 364.18 tỷ đồng, chiếm 92.05%. Năm 2011 là 325.21 tỷ đồng, chiếm 90.87% tổng nguồn vốn tiền gửi so với năm 2010. Đây là một mức giảm khá nhiều, do ảnh hưởng từ nền kinh tế, thị trường vàng nhiều biến động cũng như sự cạnh tranh giữa các ngân hàng khác trong địa bàn thành phố. Điều này cũng phù hợp với mức giảm 9,54 % của nguồn vốn huy động năm 2011. Vì trong năm 2011, các doanh nghiệp, công ty hoạt động trên địa bàn thành phố, cũng như người dân trên địa bàn thu nhập thấp hơn do sự ảnh hưởng chung từ khủng hoảng kinh tế và lạm phát

Sang đến năm 2012, Chi nhánh Hải Phòng đã huy động tiền gửi bằng VNĐ được 297.11 tỷ đồng, giảm 38.96 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ giảm 10.7%) so với năm 2011. Đây là ảnh hưởng của tình hình tài chính trong và ngoài nước có nhiều biến động từ năm 2011.

Chi nhánh Hải Phòng vẫn chủ yếu huy động nguồn vốn nội tệ, tỷ trọng nguồn vốn này luôn chiếm đa số trong tổng tỷ trọng nguồn vốn huy động tiền gửi. Điều này cho thấy, Chi nhánh Hải Phòng đã có những chính sách huy động VNĐ rất hiệu quả, nhiều dịch vụ đa dạng, thu hút sự quan tâm và tạo niềm tin cho khách hàng đến giao dịch và gửi tiền.

Mặt khác, nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ cũng rất quan trọng, Chi nhánh luôn quan tâm và có những biện pháp thực tế để tăng nguồn huy động này điều chỉnh khung lãi suất hợp lý, hoàn thiện và nâng cao các dịch vụ thu hút ngoại tệ.

Qua bảng trên ta thấy: Năm 2010, ngoại tệ huy động đạt là 31.45 tỷ đồng. Năm 2011 là 32.68 tỷ đồng tăng 1.22 tỷ đồng, tương ứng tăng 3.89% so với năm 2010. Đến năm 2012 ngoại tệ huy động là 26.57 tỷ đồng, giảm 6.1 tỷ đồng (giảm tương ứng 18.67%) so với năm 2011. Điều này cho thấy, chi nhánh Hải Phòng đã thực hiện điều chỉnh các công cụ chính sách tiền tệ, tỷ giá kết

hợp với chính sách quản lý ngoại hối theo NHNN, đã góp phần ổn định tỷ giá, tăng lòng tin vào VND. Tuy nhiên, tỉ trọng của ngoại tệ huy động tại chi nhánh ở mức thấp cho thấy quan hệ chưa than thiết của chi nhánh đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, doanh nghiệp nước ngoài. Do vậy chi nhánh cần tạo mối quan hệ với nhiều doanh nghiệp cũng như tạo ra các sản phẩm hấp dẫn để thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp này.

Nhìn chung qua các năm, vốn huy động VNĐ đóng vai trò chủ chốt trong tổng nguồn vốn huy động . Bởi đồng Việt Nam luôn là đồng tiền giao dịch chính trong nước và lãi suất tiền gửi VNĐ luôn cao hơn rất nhiều so với lãi suất USD, và các loại ngoại tệ khác, do đó đã luôn thu hút chủ yếu khách hàng gửi tiền VNĐ.

2.2.2.3: Cơ cấu vốn tiền gửi huy động theo đối tượng

Bảng 2.8: NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG TIỀN GỬI THEO ĐỐI TƯỢNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng	số tiền	Tỉ trọng
Tiền gửi của dân cư	308.83	78.06%	301.27	84.18%	277.30	85.67%	-7.56	-2.45%	-23.98	-8.65%
Tiền gửi của tổ chức kinh tế	86.80	21.94%	56.62	15.82%	46.38	14.33%	-30.18	-34.77%	-10.23	-22.07%
Tổng	395.63	100%	357.89	100%	323.68	100%	-37.74	-9.54%	-34.21	-9.56%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương – Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Nguồn vốn huy động từ dân cư bao gồm tiền gửi tiết kiệm và phát hành giấy tờ có giá. Trong đó, chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Nguồn vốn huy động này là công cụ huy động vốn truyền thống của các NHTM, thường chiếm tỷ trọng lớn và khá ổn định trong tổng nguồn vốn.

- Năm 2010 nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 308.83 tỷ đồng chiếm 78.06% tổng nguồn vốn tiền gửi .

- Năm 2011 nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 301.27 tỷ đồng, chiếm 84.18% tổng nguồn vốn tiền gửi, giảm 7.56 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 2.45% so với năm 2010.

- Năm 2012 nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 277.30 tỷ đồng, chiếm 85.77%, giảm 23.98 tỷ đồng, tương ứng với tỉ lệ giảm 8.65%

Trong năm 2011, 2012 nguồn vốn huy động tiền gửi từ dân cư tuy giảm về giá trị nhưng lại tăng về tỷ trọng. Điều này được lý giải là do lãi suất huy động năm 2011 tăng cao. Mặc dù tất cả các NH thương mại đều niêm yết lãi suất cao nhất là 14%, không vượt trần quy định, nhưng diễn biến thực tế lại hoàn toàn khác. Các NH thương mại đều phải chấp nhận thương lượng với khách hàng gửi tiền với mức lãi suất phổ biến cho các kỳ hạn từ 1 tháng trở lên là 19- 20%. Vì vậy chi nhánh đã gặp nhiều thuận lợi trong việc thu hút tiền gửi từ dân cư. Mặt khác, các doanh nghiệp trên địa bàn hoạt động sản xuất có hiệu quả giảm sút, chi nhánh Hải Phòng lại chưa có quan hệ tốt với những doanh nghiệp lớn này(do thời gian hoạt động trên địa bàn chưa lâu, số điểm chi nhánh ít) nên nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế (TCKT), chủ yếu là tiền gửi thanh toán của chi nhánh tăng trưởng không tốt. Năm 2012, dù tỉ trọng tiền gửi từ dân cư vẫn tăng nhưng tốc độ chậm, là do lãi suất huy động được điều chỉnh lại, chỉ còn mức 8%/năm . Hướng phát triển hiện nay của ngân hàng Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng đó là nên chú trọng nâng cao các loại tiền gửi từ các TCKT, vì các tổ chức kinh tế chủ yếu gửi các khoản tiền vào ngân hàng để hưởng các dịch vụ thanh toán, chuyển khoản, thu và chi khi mua bán hàng hóa, dịch vụ với các TCKT khác. Khoản tiền này bao gồm cả tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn. Tuy nhiên tiền gửi

không kỳ hạn vẫn chiếm ưu thế, đây là loại tiền gửi có chi phí đầu vào tương đối rẻ và ổn định vì các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng với mục đích để thuận tiện hơn trong giao dịch chứ không phải với mục đích hưởng lãi như dân cư.

Năm 2010 nguồn vốn huy động từ các TCKT là 86.80 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 21.94% tổng nguồn vốn huy động tiền gửi

- Năm 2011 là 56.62 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 15.82%, giảm 30.18 tỷ đồng, tương ứng giảm 34.77% so với năm 2010.

- Năm 2012 là 46.38 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 14.33%, giảm 10.23 tỷ đồng, tương ứng giảm 22.07% so với năm 2011.

Điều này là do đối với Chi nhánh Hải Phòng chưa tiếp cận được nguồn vốn từ TCKT đến chủ yếu từ các doanh nghiệp trên địa bàn. Bên cạnh đó tình hình kinh doanh của các TCKT trên địa bàn hầu hết là giảm sút, một số bị phá sản, các doanh nghiệp phải thanh toán công nợ và trả nợ vay nên làm giảm nguồn vốn huy động từ TCKT của Chi nhánh

Đây là khó khăn của công tác huy động vốn từ các TCKT của Chi nhánh. Qua phân tích ta có thể thấy cơ cấu nguồn vốn tiền gửi phân theo đối tượng của chi nhánh ngân hàng TMCP Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng còn nhiều hạn chế, nguồn vốn còn bị tác động bởi các yếu tố vĩ mô cũng như vi mô, đối thủ cạnh tranh. Vì vậy ngân hàng cần chú trọng tới việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn để thu hút các đối tượng khách hàng khi mà ngày nay có rất nhiều các kênh thu hút đầu tư như chứng khoán, vàng, bất động sản... khiến việc huy động vốn của ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

2.2.2.3: Sự phù hợp giữa huy động vốn tiền gửi và sử dụng vốn.

a) Mỗi quan hệ giữa tổng vốn huy động tiền gửi và dư nợ.

Bảng 2.9: Quan hệ giữa tổng vốn huy động tiền gửi và doanh số cho vay tại ngân hàng TMCP Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số cho vay	502	498.45	403.61
Vốn huy động tiền gửi	395.63	357.89	323.68
Vốn huy động tiền gửi/doanh số cho vay	78.81%	71.80%	80.20%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại ngân hàng Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Qua bảng 2.9 ta thấy, nhìn chung nguồn vốn huy động tiền gửi tại Chi nhánh đã đáp ứng được một phần so với nhu cầu kinh doanh của Chi nhánh, tỷ lệ trung bình này trong 3 năm là 79.94% đây là một tỷ lệ tương đối thấp, vì vậy chi nhánh cũng cần có các biện pháp cụ thể nhằm đa dạng hóa các hình thức huy động để ngày càng nâng cao nguồn vốn huy động tiền gửi nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay của nền kinh tế, hạn chế các rủi ro do thiếu hụt vốn giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh, đồng thời ngày một nâng cao vị thế của ngân hàng trên địa bàn thành phố

b) Mỗi quan hệ giữa dư nợ tín dụng và huy động tiền gửi.

Bảng 2.10: Tỷ lệ dư nợ/ Huy động tiền gửi giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ	540	558.45	515.34
Huy động tiền gửi	395.63	357.89	323.68
Dư nợ/ Huy động	136.49%	156.04%	159.21%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Dư nợ tín dụng/Huy động của chi nhánh năm 2010 là 136.49%, năm 2011 tăng lên 156.04% (tăng 19.55%), sang năm 2012 tăng lên 159.21%. Dư nợ năm 2011, 2012 tương đối cao do những khó khăn của thị trường bất động

sản và ngành công nghiệp tàu thủy, tuy nhiên năm 2012 tỷ lệ này đã tăng chậm trở lại. $Dư\ nợ/Huy\ động > 1$ chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng tốt nguồn vốn huy động, không để vốn ứ đọng, tạo lợi nhuận cho ngân hàng, tuy nhiên tính thanh khoản chưa thật tốt.

c) Mối quan hệ giữa huy động tiền gửi và sử dụng vốn tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012

Bảng 2.11: Quan hệ giữa huy động vốn tiền gửi ngắn hạn và sử dụng vốn ngắn hạn tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Vốn huy động ngắn hạn	222.98	251.21	175.06
Cho vay ngắn hạn	201.73	203.91	140.58
Tỷ lệ VHD tiền gửi NH/ Cho vay NH	110.53%	123.20%	124.52%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Bảng 2.12: Quan hệ giữa huy động vốn tiền gửi dài hạn và sử dụng vốn dài hạn tại Saigonbank-Chi nhánh Hải phòng 2010-2012.

Đơn vị: tỉ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Vốn huy động trung và dài hạn	172.65	106.68	148.62
Cho vay trung và dài hạn	300.27	294.52	263.05
Tỷ lệ VHD tiền gửi trung và DH/ Cho vay trung và DH	57.50%	36.22%	56.50%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Từ bảng số liệu 2.11 và 2.12 nhận thấy cơ cấu nguồn vốn huy động tiền gửi ngắn hạn và cho vay ngắn hạn là phù hợp, đảm bảo tính thanh khoản,

không những đã đáp ứng được một phần nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn mà còn dư thừa để bổ sung cho ngân hàng sử dụng cho các khoản tín dụng dài hạn.

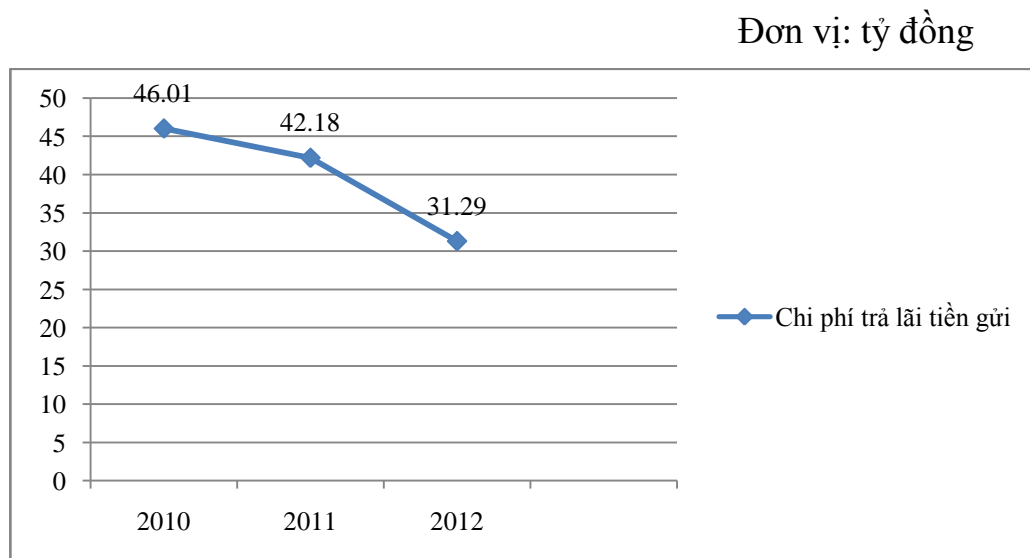
Tuy nhiên phần vốn huy động tiền gửi trung và dài hạn không đáp ứng được nhu cầu của cho vay trung và dài hạn và có xu hướng giảm qua 3 năm. Mặc dù nguồn vốn tài trợ cho vay trung và dài hạn không chỉ có vốn huy động tiền gửi, mà còn một phần vốn từ huy động tiền gửi ngắn hạn, vốn huy động khác, vốn vay,...

Đây là một bài toán khó khi mà ngân hàng phải sử dụng vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn, đặc biệt năm 2011, 2012 nhu cầu tín dụng trung và dài hạn tăng cao so với nguồn vốn trung và dài hạn huy động từ tiền gửi. Vì thế ngoài phần nguồn vốn ngắn hạn tài trợ, Chi nhánh còn phải sử dụng cả nguồn vốn vay, vốn khác... Điều này vừa giảm tính thanh khoản, ẩn chứa nhiều rủi ro và đồng thời cũng làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Chúng tôi cơ cấu giữa huy động vốn và sử dụng vốn dài hạn của ngân hàng còn nhiều điểm hạn chế cần khắc phục kịp thời.

2.2.3: Chi phí huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012

a) Chi phí huy động vốn tiền gửi.

Biểu đồ 2.2: Chi lãi tiền gửi tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012



(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Saigonbank-Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Năm 2010, chi lãi tiền gửi là 46.01 tỷ đồng, nhưng đến năm 2011 con số này giảm xuống đạt 42.18 tỷ đồng (giảm 3.83 tỉ đồng so với năm 2010). Và tiếp tục giảm mạnh trong năm 2012 ở mức 31.29 tỷ đồng (giảm 10.89 tỉ đồng so với năm 2011). Việc giảm trong chi phí huy động tiền gửi từ năm 2010 đến năm 2011, là do huy động trung và dài hạn năm 2011 giảm, huy động ngắn hạn tăng cao. Do xu hướng tăng lãi suất tiền gửi của các NHTM trong giai đoạn 2011(14%/năm-20%/năm) khiến cho Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng, bên cạnh đó tình hình kinh tế lãi suất biến động nên khách hàng muốn chọn kì hạn ngắn để có thể rút tiền ngay khi muốn khiến Chi nhánh. cũng phải chịu chung xu hướng này. Điều này khiến cho chi phí huy động tăng lên gây áp lực cho ngân hàng. (chi phí cho huy động trung và dài hạn tốn kém hơn huy động ngắn hạn)

Chi phí huy động vốn tiền gửi năm 2012 giảm mạnh(giảm 10.89 tỷ đồng, giảm tương ứng 25.81%). Do sự điều chỉnh lại lãi suất theo chiều hướng đi xuống vào năm 2012. Lãi suất huy động VND được khá nhiều ngân hàng điều chỉnh giảm từ 0,3% - 0,8%. Ví dụ như, tại Saigonbank lãi suất huy động là 12%/năm, tại Techcombank, lãi suất huy động cao nhất cũng chỉ còn 12%/năm, thay vì mức 12,5-14%/năm . Hay như ngân hàng Eximbank, lãi suất cao nhất chỉ còn 12%/năm áp dụng cho kỳ hạn 12 tháng và 13 tháng, thay vì mức 12,3 – 13.8% cũ. Các ngân hàng giảm lãi suất huy động trong thời điểm này cũng là hợp lý. Bởi các ngân hàng khi đó đã huy động được một lượng lớn vốn và không vội để tiếp tục đẩy mạnh. Mặt khác, năm 2012 lượng huy động vốn tiền gửi trung và dài hạn tăng trở lại(tăng 39.32%).

b) Tỷ lệ chi phí trả lãi tiền gửi

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Chi phí trả lãi tiền gửi	46.01	42.18	31.29
Vốn huy động tiền gửi	395.63	357.89	323.68
Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi tiền gửi/ VHD tiền gửi	11.63%	11.78%	9.67%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Saigonbank-Chi nhánh Hải phòng năm 2010-2012)

Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi và tổng nguồn vốn huy động tiền gửi năm 2011-2012 có nhiều thay đổi, điều này là do sự biến động của tổng nguồn vốn huy động tiền gửi và sự biến động không đều của các thành phần trong tổng nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh.

Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi tiền gửi/tổng vốn huy động tiền gửi năm 2010 là 11.63%, năm 2011 là 11.78% tăng 0.15% so với năm 2010. Tuy tổng vốn huy động năm 2011 giảm 9.54% so với năm 2010. Nhưng trong năm tỷ trọng nguồn vốn huy động từ TCKT giảm 6.12% (chủ yếu là nguồn vốn không kì hạn có chi phí trả lãi thấp) so với năm 2010, lượng tiền huy động có kì hạn ngắn tăng 14.05%, bên cạnh đó trung và dài hạn giảm 17.88% (loại tiền gửi có chi phí trả lãi cao)

Năm 2012, tỷ lệ chi phí trả lãi tiền gửi/tổng vốn huy động tiền gửi là 9.67%, giảm 2.11% so với năm 2011. Tổng huy động vốn tiền gửi năm 2012 giảm so với năm 2011 dẫn đến tỉ lệ trên giảm.

Việc xác định chi phí trả lãi là một điều cần thiết, giúp ngân hàng có các chiến lược và kế hoạch cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn, giúp ngân hàng huy động được nhiều vốn tiền gửi hơn với chi phí huy động là thấp nhất.

2.2.4: Những kết quả đạt được của chi nhánh Hải Phòng

Qua phân tích về tình hình huy động vốn Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương-Chi nhánh Hải Phòng cho thấy Chi nhánh đã không ngừng cố gắng phát triển và nâng cao quy mô, chất lượng nguồn vốn huy động, tạo điều kiện cho việc mở rộng đáp ứng nhu cầu phục vụ đầu tư phát triển của các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế trong sản xuất kinh doanh và dịch vụ. Công tác huy động vốn của Chi nhánh Hải Phòng đạt được những kết quả cụ thể như sau: Chi nhánh đã thu hút được một lượng vốn không nhỏ từ các tổ chức kinh tế trên địa bàn. Nguồn vốn này tuy không ổn định như nguồn vốn từ dân cư nhưng nó có tính chất năng động, tạo điều kiện giúp mối quan hệ giữa Chi nhánh và các tổ chức kinh tế trên địa bàn Thành phố Hải Phòng bền chặt hơn thông qua các hoạt động giao dịch. Trong tương lai, nếu duy trì

được lượng tiền gửi đó cao thường xuyên thì chi nhánh có khả năng phát triển được nhiều dịch vụ ngân hàng khác để phục vụ các tổ chức kinh tế, tăng lợi nhuận kinh doanh.

Trong 3 năm qua, chi nhánh đã triển khai thành công nhiều đợt huy động vốn do Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương phát động. Qua các đợt huy động này, chi nhánh đã thu hút được một lượng không nhỏ vốn từ dân cư trên địa bàn Thành phố.

Ngoài ra, chi nhánh rất coi trọng công tác huy động từ dân cư trên địa bàn bằng cách: đa dạng hóa các hình thức huy động, khuyến mại, trang bị thêm kiến thức tiếp thị huy động vốn cho nhân viên, cải thiện cơ sở vật chất tại các phòng giao dịch, cải tiến phần mềm giao dịch (phần mềm Simple, dịch vụ Banking...) tại các phòng giao dịch để tăng thêm lòng tin của khách hàng, khẳng định uy tín của Chi nhánh Hải Phòng. Chi nhánh đã chú trọng hơn việc theo dõi những biến động nguồn vốn lớn để có những phương án điều chỉnh phù hợp.

2.2.5 Một số hạn chế và nguyên nhân.

2.2.5.1 Hạn chế

Qua tình hình huy động vốn trong 3 năm gần đây của Chi nhánh Hải Phòng, những thành quả đạt được rất tốt nhưng cũng còn những mặt hạn chế cần khắc phục. Chi nhánh Hải Phòng chưa có chiến lược khách hàng rõ ràng, cũng như vạch ra biện pháp tăng cường huy động vốn tiền gửi cụ thể trong tình hình cạnh tranh huy động ngày càng gay gắt, vì thế lượng vốn huy động tiền gửi trong năm 2012 đã giảm mạnh so với năm 2011. Sự sụt giảm này cho thấy chi nhánh cần phải tích cực cải thiện tình hình huy động vốn hơn để đẩy nhanh tốc độ tăng vốn huy động tiền gửi, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động tín dụng của chi nhánh. Hoạt động tiếp thị sản phẩm huy động vốn tiền gửi của chi nhánh mới chỉ thu hút được lượng khách hàng cũ, truyền thống của Chi nhánh là chủ yếu. Những khách hàng mới và tiềm năng chưa có sự quan tâm đặc biệt. Nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu là nguồn vốn từ VND, trong khi đó nguồn vốn từ ngoại tệ tuy cũng có sự tăng

trường nhưng vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn. Việc huy động vốn của Chi nhánh mới chủ yếu tập trung vào huy động vốn nhàn rỗi của dân cư. Còn việc huy động trong các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế còn ít.

Cơ cấu huy động vốn dài hạn và cho vay dài hạn của chi nhánh còn chưa hợp lý, tiềm ẩn nhiều rủi ro thanh khoản và rủi ro thanh toán. Vì vậy ngân hàng cần có chính sách cụ thể để đẩy mạnh công tác huy động loại vốn này của chi nhánh. Các hình thức huy động vốn của Chi nhánh còn chưa phong phú, mới chỉ tập trung ở một số hình thức như nhận tiền gửi, phát hành kỳ phiếu. Trong khi đó Chi nhánh tạo dựng một phần nguồn vốn của mình bằng việc đi vay ngân hàng khác, vay các tổ chức tín dụng, nhằm tăng tổng nguồn vốn huy động, đảm bảo nhu cầu vay vốn của các cá nhân, các tổ chức kinh tế khác trong khi đây là nguồn vốn có chi phí sử dụng cao. Do vậy chi nhánh cần nâng cao khả năng huy động vốn tiền gửi để từ đó tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng đồng thời phát triển bền vững, độc lập.

2.2.5.2: Nguyên nhân

a. Nguyên nhân khách quan:

Trong thời gian qua, điều kiện nền kinh tế của trong nước còn chưa được nhiều nhân tố bất ổn, thị trường bất động sản, tỷ giá, giá vàng, lãi suất... Điều này đã tác động không nhỏ đến hoạt động huy động vốn tiền gửi của chi nhánh Hải Phòng. Hoạt động huy động vốn tiền gửi của chi nhánh đặt trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, việc tìm kiếm nguồn vốn có chi phí huy động thấp là rất khó khăn. Nền kinh tế Việt Nam phát triển chưa ổn định, lạm phát tăng cao, giá cả trên thị trường không ngừng tăng lên, thu nhập của dân cư nói chung còn thấp nên tích lũy chưa nhiều. Thói quen tiêu dùng tiền mặt của người dân Việt Nam còn phổ biến nên hoạt động thanh toán qua ngân hàng chưa phát triển nhiều, cần phải mất một thời gian dài để thay đổi thói quen này. Hơn thế nữa, hiểu biết về hoạt động của ngân hàng trong cộng đồng dân cư còn chưa nhiều, đây là một khó khăn cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Người dân ưa thích việc đầu tư vào bất động sản, vàng trong thời gian gần đây làm nhu cầu gửi tiền tiết kiệm ít đi.

b. Nguyên nhân chủ quan:

Hiện nay, các dịch vụ ngân hàng của Chi nhánh Hải Phòng chưa phát triển, số lượng phòng giao dịch còn ít, chủng loại chưa đa dạng, chưa có nhiều dịch vụ mới, chất lượng phục vụ chưa cao. Hệ thống nghiệp vụ chưa định hướng theo khách hàng, còn nặng về các nghiệp vụ, dịch vụ truyền thống. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại mới được đưa vào sử dụng, chưa được chi nhánh thực sự quan tâm. Trên địa bàn Thành phố, số lượng máy ATM còn ít, các dịch vụ và chính sách hỗ trợ, quảng cáo của chi nhánh còn hạn chế. Đối tượng chính của chi nhánh là cán bộ công nhân viên chức và một số khách hàng truyền thống. Tại Chi nhánh Hải Phòng, ứng dụng công nghệ đã có những bước phát triển tiến bộ nhưng vẫn còn tồn tại nhiều khó khăn. Tính đồng bộ về công nghệ còn thấp, hiệu quả của các phần mềm chưa đáp ứng được yêu cầu của quản lý tại chi nhánh. Hệ thống ATM quá ít về số lượng máy, mới chủ yếu đặt tại các phòng giao dịch của chi nhánh, ở khu vực đông dân cư khác hầu như rất ít. Để thu hút khách hàng gửi tiền, mua các giấy tờ có giá do ngân hàng phát hành, thủ tục phải nhanh chóng, thuận tiện. Chi nhánh Hải Phòng cần có cố gắng nhiều để cải tiến quy trình, đơn giản các thủ tục gửi tiết kiệm, để phục vụ khách hàng tốt nhất. Các dịch vụ ngân hàng của Chi nhánh mặc dù được mở rộng nhưng chưa có nhiều đổi mới và thuận lợi cho khách hàng. Số lượng giao dịch qua ngân hàng của dân cư còn hạn chế. Nhiều tài khoản được mở ra mà không được sử dụng. Hoạt động quản lý và điều hành huy động vốn của Chi nhánh Hải Phòng hiện nay chưa theo kịp mô hình ngân hàng kinh doanh hiện đại. Việc quản lý huy động vốn chưa nắm bắt được nhu cầu khách hàng để phát triển sản phẩm, dịch vụ cũng như phát triển ra thị trường mới còn hạn chế. Tại Chi nhánh, sự phối hợp giữa các bộ phận quản lý, các phòng nghiệp vụ còn chưa đồng bộ, gây mất thời gian cho khách hàng.

Bên cạnh những kết quả khả quan đạt được thì hoạt động huy động vốn của chi nhánh vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định. Đây cũng là những hạn chế phổ biến của các NHTM khác trên địa bàn Thành phố. Chính vì vậy, giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng sẽ được trình bày trong chương 3.

CHƯƠNG III**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN
GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG-
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG****3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP
Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.*****3.1.1 Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng
TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.***

Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới được xác định căn cứ vào định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương, định hướng phát triển kinh tế của cả nước cũng như thành phố Hải Phòng và tình hình hoạt động thực tế tại chi nhánh. Sau đây là định hướng huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng:

Thực hiện những cải tiến trong hệ thống phân phối. Không ngừng củng cố, nâng cao hiệu quả của hệ thống chi nhánh, mạng lưới kinh doanh nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu thị trường.

Chi nhánh sẽ đa dạng hóa các hình thức huy động vốn tiền gửi, đặc biệt quan tâm đến hình thức huy động vốn có kỳ hạn trên 12 tháng, để nâng cao khả năng cạnh tranh và tạo được thương hiệu trên địa bàn. Đồng thời, chi nhánh sẽ tìm kiếm những nguồn vốn huy động ổn định và có chi phí thấp. Chi nhánh sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động huy động vốn từ dân cư trên địa bàn thành phố để cân đối nguồn vốn huy động và đảm bảo duy trì nguồn vốn ổn định, từ đó nâng cao lợi nhuận kinh doanh của chi nhánh. Bên cạnh đó, chi nhánh sẽ có những chiến lược cụ thể để phát triển khách hàng cá nhân, một nhân tố quan trọng trong công tác huy động vốn.

Chi nhánh cần thực hiện tốt các nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ với đối tượng khách hàng chính là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chi nhánh cũng đẩy

manh hoạt động cho vay đối với các thành phần kinh tế tư nhân có đủ điều kiện và hoạt động có hiệu quả. Từ đó, chi nhánh sẽ có thêm nguồn thu từ thu phí dịch vụ, để đảm bảo phục vụ tốt hơn các thành phần kinh tế khác trên địa bàn. Chi nhánh sẽ tiếp tục triển khai có hiệu quả các dịch vụ sản phẩm mới, quảng bá và phát triển thương hiệu của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương trên cơ sở nền tảng công nghệ hiện đại và tiện ích phục vụ khách hàng. Bên cạnh đó chi nhánh tập trung phát triển các dịch vụ như dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế, tiếp cận các dự án mới và phục vụ tốt các dự án hiện có, tiếp tục tăng số lượng phát hành thẻ. Chi nhánh sẽ tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, phát hiện ngăn chặn kịp thời những sai sót, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh đúng chế độ, đúng luật và ổn định phát triển theo đúng quy định của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương và NHNN. Ngoài ra, chi nhánh Hải Phòng sẽ tập trung phát triển nguồn nhân lực, xây dựng chiến lược đào tạo và đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên. Thường xuyên giáo dục tư tưởng và đạo đức nghề nghiệp cho từng cán bộ nhân viên trong toàn chi nhánh. Chi nhánh Hải Phòng cần thực hiện tốt công tác thi đua khen thưởng, động viên kịp thời cán bộ nhân viên trong chi nhánh phát huy sức mạnh tập thể, nêu cao ý thức trách nhiệm đối với từng cán bộ, phát huy những lợi thế góp sức mình vào nhiệm vụ chung của chi nhánh và toàn hệ thống. Việc này trong những năm qua còn nhiều hạn chế, nếu phát huy được lợi thế này, chi nhánh Hải Phòng sẽ ổn định và phát triển hơn nữa.

Tiếp tục hiện đại hóa, công nghệ hóa chi nhánh, tạo tiền đề cho việc mở rộng các sản phẩm tài chính dịch vụ mới, hấp dẫn, có chất lượng cao từ đó nâng dần sức cạnh tranh của chi nhánh trong hoạt động dịch vụ tại địa bàn Hải Phòng.

Thực hiện trả lãi vay cho các loại tiền gửi và hệ thống lãi suất mang tính cạnh tranh. Giảm bớt việc vay vốn với chi phí cao trên thị trường liên ngân hàng, tạo ra sự chủ động về nguồn vốn.

3.1.2: Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

Ban giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng đã đưa ra những định hướng nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi như sau:

- Mở rộng các hình thức huy động vốn tiền gửi để thu hút khách hàng
- Mở rộng nguồn tiền gửi của dân cư, các tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng, ngân hàng trong và ngoài nước.
- Tăng cường thu hút các nguồn vốn trung và dài hạn từ dân cư, các khoản đầu tư của các tổ chức kinh tế nước ngoài.
- Mở rộng, nâng cao, thắt chặt mối quan hệ với nhiều tổ chức kinh tế, doanh nghiệp. Giữ vững các mối quan hệ đã có với dân cư trên địa bàn, thu hút và tạo ra các mối quan hệ mới.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

3.2.1: Mở rộng, đa dạng các hình thức huy động vốn.

Trong thực tế, hình thức huy động vốn tiền gửi của chi nhánh Hải Phòng còn đơn điệu, chưa hấp dẫn người gửi, tỷ trọng nguồn trung và dài hạn còn nhỏ.

Để có thể huy động vốn tiền gửi ngày càng nhiều, chi nhánh phải đa dạng các hình thức huy động hấp dẫn và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng khi lựa chọn sản phẩm tiền gửi. Các hình thức huy động này phải có tính linh động phù hợp với nhu cầu một nhóm khách hàng nào đó.

Hiện nay các hình thức huy động tiền gửi tại hầu hết các ngân hàng tương tự nhau, chưa có sự tách biệt rõ ràng. Do vậy các sản phẩm của chi nhánh phải tạo ra sự độc đáo riêng. Cụ thể như:

*Đa dạng hóa các kì hạn gửi tiền tiết kiệm:

Việc áp dụng những hình thức tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn với thời hạn khác nhau sẽ làm tăng nguồn vốn trung và dài hạn, tạo điều kiện đa dạng hóa cách thức sử dụng vốn tại ngân hàng. Với loại tiết kiệm có kỳ hạn này có thể

dung hoà được lợi ích hai bên: ngân hàng và người gửi tiền. Cá nhân và các tổ chức ký gửi tại ngân hàng chủ động khi sử dụng vốn đột xuất, đồng thời ngân hàng tạo được nguồn vốn ổn định

* Phát triển, mở rộng tiết kiệm cá nhân, phát hành séc cá nhân: Hình thức này giúp ngân hàng thu hút những nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư với lãi suất thấp. Đồng thời phát triển tài khoản cá nhân góp phần hiện đại hoá quá trình thanh toán qua ngân hàng, giảm tiền mặt trong lưu thông.

* Ngoài việc phát triển mở rộng các loại tiền gửi truyền thống đang thực hiện, ngân hàng cần quan tâm đến việc mở rộng thêm các loại tiền gửi khác để đáp ứng nhu cầu gửi tiền đa dạng của dân cư. Chi nhánh có thể áp dụng các hình thức huy động tiết kiệm dài hạn như:

Tên sản phẩm	Nhóm đối tượng	Tiện ích
Tiết kiệm hưu trí bảo thọ	Dành cho những người đang có thu nhập trong hiện tại, muốn để dành một phần thu nhập để tiêu dùng trong tương lai khi về già.	Đối với khách hàng: lập kế hoạch tiết kiệm với một khoản tiền đều đặn gửi vào ngân hàng hàng tháng, đảm bảo có một khoản tiền lớn trong tương lai, nhận được một khoản lãi từ khoản tiền gửi đó, đồng thời đảm bảo an toàn.
Tiết kiệm học đường	Dành cho những cặp vợ chồng mới cưới chưa có con hoặc có con nhỏ, những người muốn đầu tư tương lai cho con em họ muốn tiết kiệm một khoản tiền để khi con lớn học đại học hoặc học nghề tốn chi phí rất lớn thì rút ra sử dụng. Đây là một hình thức giống như bảo hiểm học đường của các công ty bảo hiểm.	Đối với ngân hàng: huy động được một lượng tiền gửi với kì

<p>Tiết kiệm tích lũy</p>	<p>Dành cho những cán bộ công nhân viên, doanh nghiệp mà theo đó một khoản tiền nhất định được chuyển vào tài khoản tiết kiệm dài hạn với mục đích hưởng lãi và tích lũy dài hạn</p>	<p>hạn trung và dài hạn để sử dụng cho mục đích cho vay, tăng cường mối quan hệ với các tổ chức.</p>
<p>Tiết kiệm nhà ở</p>	<p>Dành cho những người có thu thấp và trung bình mà chưa có nhà ở. Đến khi họ có nhu cầu mua nhà ở mà số tiền trên số dư tài khoản tiền gửi chưa đủ thì ngân hàng có thể cho khách hàng vay khoản tiền còn thiếu với lãi suất hợp lý để giúp cho khách hàng đầu tư mua hoặc xây dựng nhà ở.</p>	
<p>Tiền gửi kết hợp</p>	<p>Là sản phẩm kết hợp giữa tiền gửi và tiền vay của khách hàng tại ngân hàng, theo đó số dư trong tài khoản tiền gửi được làm cơ sở để xét mức cho vay, lãi suất cho vay có thể được ưu đãi tương ứng với thời gian cam kết duy trì tài khoản tiền gửi này.</p>	<p>Đối với KH vay vốn: được giảm trừ lãi suất cho vay so với lãi suất áp dụng hiện hành, thời gian giảm trừ lãi suất tương ứng với thời gian cam kết duy trì tài khoản tiền gửi của KH. Đối với KH gửi tiền: được tham gia các chương trình khuyến mại (nếu có tại thời điểm gửi), được hưởng đầy đủ quyền lợi và các tiện ích gia tăng khác theo quy định hiện hành của ngân hàng.</p>

* Ngân hàng nên sử dụng chiến lược đa năng trong kinh doanh, mở rộng các hoạt động dịch vụ của ngân hàng làm cho khách hàng ngày càng thoả mãn nhu cầu hơn và sẽ có nhiều khách hàng đến với ngân hàng. Khách hàng sử dụng càng nhiều các dịch vụ mà ngân hàng cung ứng thì ngân hàng sẽ dễ dàng hơn trong hoạt động huy động vốn bởi vì có một phần khách hàng gửi tiền với mục đích hưởng các dịch vụ của ngân hàng. Những hoạt động này có ảnh hưởng nhiều đến công tác huy động vốn, nhờ đó khả năng huy động được nhiều vốn của ngân hàng ngày càng được nâng lên.

3.2.2 Chính sách linh hoạt lãi suất

Mỗi ngân hàng đều có một chiến lược kinh doanh riêng cho mình - trong đó chính sách về lãi suất là một yếu tố quan trọng. Lãi suất là yếu tố cấu thành phần lớn thu nhập và chi phí của ngân hàng vì vậy mọi biến động về lãi suất sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do lãi suất có tầm quan trọng vì vậy xây dựng chiến lược lãi suất hợp lý là rất cần thiết đặc biệt là trong hoạt động huy động vốn. Lãi suất là yếu tố tác động mạnh mẽ nhất đến lượng vốn huy động được của chi nhánh bởi vì trong cơ cấu nguồn vốn thì tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động mà mục đích của cá nhân và tổ chức khi gửi tiền theo hình thức tiết kiệm là nhằm tìm kiếm một khoản thu nhập. Mặt khác các cá nhân và tổ chức gửi tiền thanh toán vẫn mong muốn có thêm một khoản thu nhập, đồng thời mong muốn sự an toàn. Do vậy lãi suất ngân hàng là yếu tố đầu tiên mà người gửi tiền quan tâm để có sự lựa chọn gửi tiền vào ngân hàng hay là đầu tư vào các tài sản khác. Tuy nhiên, khi khách hàng đến rút tiền trước hạn sẽ chỉ được tính theo lãi suất không kì hạn. Điều này chỉ có thể phù hợp với loại tiền gửi kỳ hạn 3 tháng còn đối với loại tiền gửi 6 tháng, 12 tháng hoặc kỳ hạn dài hơn thì không hợp lý, người gửi tiền bị thiệt thòi khi gửi tiền theo phương thức này nếu phải rút tiền trước hạn. Đây là nguyên nhân làm cho tỷ trọng tiền gửi 12 tháng và tiền gửi có thời hạn dài hơn còn thấp và nó ảnh hưởng rất lớn đến việc huy động vốn trung và dài hạn của ngân hàng. Trong trường hợp này ngân hàng cần có chính sách trả lãi cho khách hàng theo mức

lãi suất kỳ hạn trước đó. Ví dụ như người gửi rút tiền sau 5 tháng mà khoản tiền gửi theo kỳ hạn 6 tháng nên được hưởng lãi suất 3 tháng và 2 tháng còn lại theo lãi suất không kỳ hạn. Hoặc chi nhánh có thể áp dụng chính sách khách hàng gửi tiền có kỳ hạn nếu như rút ra trước 2/3 thời hạn thì chỉ được hưởng lãi không kỳ hạn, còn nếu rút ra từ 2/3 thời hạn thì được hưởng 75% lãi suất.

Ngân hàng cần có chính sách lãi suất linh hoạt phù hợp với cung cầu, chính sách lãi suất cạnh tranh của các ngân hàng khác trên thị trường. Hiện nay nguồn vốn huy động tại chỗ của chi nhánh còn rất nhỏ so với các ngân hàng khác trên địa bàn. Do vậy, ngân hàng cần có biện pháp tăng cường nguồn vốn huy động. Nếu ngân hàng tăng lãi suất tiền gửi thì phải tăng lãi suất cho vay. Điều đó sẽ gây khó khăn cho hoạt động của các doanh nghiệp đang sử dụng vốn vay của ngân hàng và ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong hoạt động cho vay. Do vậy ngân hàng cần có chính sách lãi suất vừa hấp dẫn người gửi tiền vừa hạn chế gia tăng lãi suất đầu ra, cụ thể như:

- Có biện pháp khuyến khích khách hàng duy trì số dư tài khoản với thời gian dài hơn thời hạn gửi ban đầu. Ví dụ: người gửi tiền với kỳ hạn 6 tháng nhưng qua 3 lần kỳ hạn gộp lãi mà người gửi vẫn chưa rút tiền thì ngân hàng nên có chính sách thưởng thêm một tỷ lệ % về lãi suất tiền gửi.

- Lãi suất được xây dựng phù hợp với từng đối tượng gửi tiền, từng khu vực dân cư và trong từng thời kỳ cụ thể. Lãi suất phải xây dựng dựa trên tình hình tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, biến động tỷ giá....

- Tuy nhiên chiến lược lãi suất mà ngân hàng xây dựng thay đổi linh hoạt nhưng phải tuân theo lãi suất cơ bản của ngân hàng Nhà nước quy định và trong biên độ dao động cho phép. Điều này vừa đảm bảo quyền lợi cho ngân hàng vừa đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

Ngoài ra nhân ngày kỷ niệm, các ngày lễ tết như Giáng Sinh, Tết Âm lịch, Ngày Phụ nữ Việt Nam... Chi nhánh có thể triển khai các sản phẩm huy động kết hợp với bốc thăm trúng thưởng, khuyến mại, có quà tặng trực tiếp để thu hút khách hàng gửi tiền.

3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả, đáng tin.

Khi tiến hành đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn tiền gửi, chi nhánh cần phải đồng thời xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả. Đây là một công việc có ý nghĩa quyết định đến sự thành công của chiến lược huy động vốn, có tác dụng lâu dài đối với hoạt động huy động vốn của Chi nhánh. Vì trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh của mình ngân hàng cần phải hiểu rõ được lợi ích mà ngân hàng thu được phụ thuộc hoàn toàn vào lợi ích mà khách hàng của ngân hàng thu được trong quá trình sản xuất kinh doanh, lợi ích của người gửi tiền.

Trong khi đó, chi nhánh Hải Phòng vừa mới hoạt động chưa lâu, hệ thống còn nhỏ hẹp. Hơn nữa trong tiềm thức của dân cư và các tổ chức sản xuất kinh doanh thì chi nhánh Hải Phòng chưa phải là chi nhánh lớn tại địa bàn. Vì vậy, ngân hàng cần phải có chính sách khách hàng đúng đắn đó là duy trì khách hàng truyền thống, khuyến khích các khách hàng cũ quay lại giao dịch với ngân hàng, thu hút mở rộng khách hàng mới, đảm bảo lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng. Ngân hàng cần phải chủ động tham gia vào việc xem xét các kế hoạch, chiến lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm giúp đỡ doanh nghiệp trong việc khắc phục khó khăn, tạo mối quan hệ lâu dài. Ngân hàng có thể phân loại khách hàng để có cách đối xử phù hợp. Những khách hàng lâu năm, có số dư tiền gửi lớn, được ngân hàng tín nhiệm thì ngân hàng có chính sách ưu tiên về lãi suất, về kỳ hạn món vay, hạn mức tín dụng hay tài sản thế chấp... Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng, mở hội nghị khách hàng nhằm giới thiệu sự tồn tại của ngân hàng, làm cho khách hàng hiểu rõ được lợi ích của các dịch vụ mà ngân hàng cung ứng cũng như tình hình hoạt động thực tế của ngân hàng ... Qua đó nắm bắt được yêu cầu của từng đối tượng, tâm lý khách hàng để có chiến lược phục vụ khách hàng để thoả mãn tối đa nhu cầu của họ. Mặt khác ngân hàng phải xác định được đối tượng khách hàng mà họ phục vụ và giao dịch. Ngân hàng cung cấp những sản phẩm của mình cho

những đối tượng nào? ngân hàng có thể xâm nhập vào thị trường nào? Hiện nay chi nhánh chủ yếu cho vay đối tượng doanh nghiệp nhỏ và vừa, các hộ gia đình và cá nhân. Nguồn vốn mà ngân hàng nhận được tại chỗ là tiền gửi tiết kiệm của cán bộ công chức, dân cư là chủ yếu. Ngân hàng có thể xem xét mở rộng hoạt động huy động vốn của thương nhân ở khu vực các chợ ... Điều này cũng ảnh hưởng lớn đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

Chi nhánh phải có một chương trình tuyên truyền, quảng cáo ấn tượng để thu hút khách hàng. Không những chỉ quảng cáo sản phẩm huy động vốn tiền gửi trên các phương tiện thông tin đại chúng mà cần phải gửi tờ rơi đến tận tay khách hàng, để họ có thể tìm hiểu kỹ hơn về sản phẩm mới của chi nhánh. Tham gia vào các hội nghị, diễn đàn nhằm khẳng định vị thế và chỗ đứng của chi nhánh

Bên cạnh đó, tại chi nhánh luôn có một bộ phận hỗ trợ khách hàng nhằm giải đáp những thắc mắc của khách hàng về sản phẩm, truyền đạt đến khách hàng những thông tin cần thiết của sản phẩm. Việc chăm sóc khách hàng trước và sau khi cung cấp sản phẩm huy động vốn cũng rất quan trọng. Điều này sẽ làm cho khách hàng có ấn tượng tốt về sự chu đáo và chuyên nghiệp của chi nhánh, tăng sự yêu thích của các khách hàng đã có đồng thời góp phần tạo ra lượng khách hàng truyền thống của chi nhánh trong tương lai.

Cuối mỗi đợt trả lãi và gốc cho khách hàng, chi nhánh nên có thể cảm ơn, gửi quà tặng tới khách hàng. Vào các dịp lễ Tết, chi nhánh cũng nên gửi thiệp, lịch đến những khách hàng truyền thống, khách hàng quan trọng của chi nhánh. Việc làm này là một việc làm rất có ý nghĩa đối với khách hàng, giúp khách hàng nhận ra sự quan tâm của chi nhánh đến các khách hàng.

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

nhánh thực hiện việc lấy phiếu thăm dò sẽ thu hút khách hàng, một phần nữa thể hiện sự cải tiến, tiếp thu ý kiến của khách hàng. Khách hàng sẽ cảm thấy mình quan trọng đối với chi nhánh nên sẽ thu được nhiều lợi ích về lâu dài, tạo được niềm tin và xây dựng được thương hiệu của Ngân hàng.

3.2.4 Đào tạo đội ngũ cán bộ nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao, hết lòng phục vụ khách hàng.

Trong suốt quá trình hoạt động của chi nhánh, yếu tố con người là yếu tố quan trọng nhất. Các chiến lược huy động vốn đều được lập ra và thực hiện bởi đội ngũ cán bộ nhân viên chi nhánh. Sự thành công là phụ thuộc rất nhiều vào trình độ và nghiệp vụ của cán bộ nhân viên. Đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ là một công việc cần làm thường xuyên vì có tác dụng phát triển trình độ nghiệp vụ và nâng cao khả năng sáng tạo của nhân viên để thích ứng tốt với những điều kiện mới.

Ngân hàng không ngừng động viên, cử cán bộ công nhân viên tham dự những đợt tập huấn, hội thảo nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ do ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương và NHNN mở. Chỉ có liên tục nâng cao trình độ cán bộ thì ngân hàng mới theo kịp sự đổi mới, tiên bộ của xã hội để ngân hàng ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

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

người khác đến gửi tiền tại ngân hàng.

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

3.2.5 Các nhóm giải pháp khác

• Đơn giản hóa các thủ tục nghiệp vụ của ngân hàng

Hiện nay nếu một người gửi tiền vào ngân hàng thông thường phải mất từ 10- 20 phút trong một lần gửi hoặc rút. Đối với quá trình cho vay thủ tục còn kéo dài trong nhiều ngày. Điều này sẽ làm giảm đáng kể lượng khách hàng đến với ngân hàng vì sợ thủ tục phức tạp. Các thủ tục này của ngân hàng thực hiện theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, của Saigonbank nhưng ngân hàng cần phải nghiên cứu biện pháp rút ngắn thời gian trong quá trình nhận tiền gửi hoặc cho vay của mình: chẳng hạn như trang bị máy vi tính cho các quỹ tiết kiệm, nối mạng giữa các máy ở các phòng trong ngân hàng, nối mạng giữa các máy của phòng kế toán với máy của kế toán trưởng và thủ quỹ, qua đó có thể kiểm tra lẫn nhau, đảm bảo tính chính xác, giảm bớt thời gian chờ đợi của khách hàng .

Chi nhánh cần lắp đặt thêm các máy ATM tại các trục đường chính, đông dân cư để thực hiện chuyển tiền, rút tiền trong hệ thống và ký hợp đồng với các ngân hàng khác ngoài hệ thống trong cả nước. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải có trang bị đầy đủ về máy móc, thực hiện nối mạng trên toàn hệ thống Saigonbank và các ngân hàng ngoài hệ thống trên toàn quốc, tuy nhiên

cán bộ công nhân viên phải được đào tạo để có thể thực hiện được công việc của mình. Đối với chi nhánh Hải Phòng nói riêng và hệ thống ngân hàng thương mại nói chung, hình thức này có ý nghĩa quan trọng trong việc từng bước nâng cao khả năng phục vụ khách hàng với chất lượng cao hơn, đối tượng rộng rãi hơn với các tầng lớp khác nhau trong nền kinh tế.

- **Mở rộng mạng lưới hoạt động của chi nhánh**

Các NHTM hiện nay rất quan tâm đến việc mở rộng mạng lưới hoạt động. Trong khi đó chi nhánh Hải Phòng hiện nay mới chỉ có 4 phòng giao dịch. Khách hàng đến với chi nhánh có thể giao dịch nhanh chóng, tiện lợi, không mất quá nhiều thời gian. Để khuyến khích khách hàng đến gửi tiền, chi nhánh cần triển khai các dịch vụ ngân hàng nhanh gọn, giảm bớt thời gian chờ đợi của khách hàng thông qua việc phát triển mạng lưới hoạt động thích hợp. Chi nhánh nên phát triển mở thêm các phòng giao dịch tại các khu vực đông dân cư trên địa bàn. Điều này sẽ giúp cho chi nhánh khai thác được nguồn vốn lớn.

- **Tích cực hoàn thiện các tiện ích thanh toán, thu hộ, chi hộ**

Việc hoàn thiện các dịch vụ tiện ích như thanh toán, thu hộ, chi hộ sẽ giúp chi nhánh mở rộng mối quan hệ với các tổ chức, doanh nghiệp trong và ngoài địa bàn thành phố Hải Phòng. Điều này có nghĩa rằng ngân hàng phải luôn luôn cải tiến, đổi mới công nghệ và quy trình nghiệp vụ để đảm bảo lợi ích và sự tiện dụng cho khách hàng mà ngân hàng phục vụ .

Thứ nhất: Ngân hàng phải giữ chữ tín với khách hàng, đảm bảo khả năng thanh toán trong mọi điều kiện, không được phép khát chi, hoãn chi với khách hàng vì lý do thiếu tiền mà còn phải làm nhanh công tác thanh toán cho khách hàng. Ngân hàng cần trang bị máy vi tính, máy đếm tiền, máy soi tiền và sử dụng các hình thức thanh toán hiện đại như: thanh toán điện tử, thanh toán liên ngân hàng, thanh toán thẻ tín dụng quốc tế, séc du lịch ...Tham gia thanh toán bù trừ với tất cả cả các ngân hàng ngoài hệ thống trong cả nước và thanh toán liên hàng với các ngân hàng trong cùng hệ thống mà không cần hạn mức như hiện nay. Khi ngân hàng thực hiện được những

yếu tố này thì uy tín của ngân hàng trên thị trường sẽ được tăng lên, vị thế cạnh tranh của ngân hàng sẽ được củng cố và khách hàng sẽ gửi tiền vào ngân hàng ngày càng nhiều hơn.

Thứ hai: Để khách hàng có thể tìm hiểu được ngân hàng và lựa chọn cho mình một ngân hàng tốt để giao dịch, Ngân hàng cần phải thông báo kết quả kinh doanh cũng như năng lực tài chính thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, tạo điều kiện cho mọi người tìm hiểu ngân hàng mình. Mặt khác, ngân hàng phải biết xây dựng mối quan hệ tốt với chính quyền địa phương nơi mình hoạt động. Luôn hướng hoạt động của mình vào các mục tiêu kinh tế xã hội của địa phương, đồng thời qua đó tranh thủ được sự ủng hộ của các lãnh đạo địa phương.

Thứ ba: Cần mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm phục vụ khách hàng một cách tốt nhất để thu hút họ tới tham gia giao dịch tại ngân hàng. Đồng thời họ cũng được hưởng những tiện ích do ngân hàng mang lại. Cụ thể: Ngân hàng phục vụ dịch vụ ngân hàng tại nhà như nhận tiền gửi, cho vay tại nhà, cuối ngày đi thu gom tiền bán hàng trên các khu vực thương mại, các cửa hàng... Mặt khác thời gian làm việc của ngân hàng còn chưa thật sự hợp lý với tất cả các đối tượng muốn gửi tiền. Do vậy, ngân hàng cần có giải pháp về làm việc ngoài giờ, tăng thời gian giao dịch với khách hàng nhằm thoả mãn được tối đa nhu cầu của khách hàng trong công tác huy động vốn.

Ngân hàng Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng cần phải thực hiện tốt các biện pháp để khắc phục những tồn tại trong công tác huy động vốn của ngân hàng nhằm tăng trưởng lượng vốn huy động, đạt hiệu quả trong kinh doanh, đưa chi nhánh trở thành một tổ chức tài chính vững mạnh, có uy tín lớn trong thị trường cạnh tranh, trong thị trường liên ngân hàng, có vị trí then chốt trong việc phát triển kinh tế, góp phần chuyển dịch kinh tế trong địa bàn thành phố Hải Phòng theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước.

Tuy nhiên các giải pháp trên chỉ có thể thực hiện được và có hiệu quả trong một nền kinh tế ổn định, thuận lợi. Vì vậy, sau đây là một số kiến nghị

để hoàn thiện môi trường cạnh tranh, tạo điều kiện cho công tác huy động vốn ngày càng có hiệu quả hơn

3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng.

3.3.1 Kiến nghị đối với Nhà nước, Chính phủ và Ngân Hàng Nhà Nước.

a) Đối với Nhà nước và Chính phủ

- Nhà nước và Chính phủ cần hoàn thiện hành lang pháp lý: Nền kinh tế Việt Nam càng ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Nhiều quan hệ mới phát sinh đòi hỏi hành lang pháp lý thường xuyên có sự điều chỉnh dần đạt đến tính thống nhất. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan mà hệ thống pháp luật của nước ta chưa thật đồng bộ. Do đó, thiết nghĩ Chính phủ cần có những biện pháp cần thiết nhằm đảm bảo ban hành và thực thi pháp luật một cách nhất quán và triệt để. Riêng đối với lĩnh vực ngân hàng yêu cầu tăng cường pháp chế trên lĩnh vực hoạt động ngân hàng đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế trong bối cảnh mới. Chính phủ cần ban hành kịp thời những văn bản pháp luật quy định và hướng dẫn thi hành những điều luật mới một cách cụ thể và kịp thời.

- Chính phủ cần có những biện pháp đồng bộ để ổn định chính sách tiền tệ: kiểm soát lạm phát, ổn định giá trị đồng bản tệ cũng như tỷ giá của đồng tiền. Khi tiền tệ ổn định thì nó có tác động rất lớn cho hoạt động huy động vốn cũng như hoạt động của ngân hàng. Bởi khi đó, người dân sẽ tăng thêm lòng tin đối với ngân hàng và yên tâm gửi tiền của mình cho ngân hàng, từ đó làm cho nguồn tiền gửi huy động của ngân hàng tăng lên và ổn định hơn. Ổn định chính sách tiền tệ còn làm cho nền kinh tế phát triển ổn định, hạn chế rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

b) Đối với Ngân hàng Nhà Nước.

- Xây dựng và hoàn thiện chính sách tiền tệ đồng bộ và linh hoạt

NHNN cần xây dựng và hoàn thiện chính sách tiền tệ một cách đồng bộ, sử dụng các công cụ của chính sách tiền tệ một cách linh hoạt nhằm điều hòa hợp lý lượng tiền lưu thông trong nền kinh tế. Trong đó, đặc biệt chú

trọng đến chính sách lãi suất và chính sách tỷ giá.

Về chính sách lãi suất, hiện nay NHNN vẫn duy trì mức lãi suất cơ bản, nhưng trên thực tế, lãi suất huy động của các NHTM hiện nay đã lớn hơn rất nhiều. Vì những gò bó trong qui định lãi suất tối đa, nên các NHTM phải “lách luật” nâng lãi suất thực tế huy động lên. Trong vòng 2 năm trở lại đây, tiến trình hội nhập kinh tế của Việt Nam đã trở nên ngày càng sâu rộng, thị trường tài chính đòi hỏi sự vận hành theo tín hiệu thực, cùng lúc đó chịu ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng toàn cầu. Vì thế NHNN cũng đã có những động thái thay đổi trong chính sách lãi suất... nhưng chưa thực sự đồng bộ.

Về chính sách tỷ giá, hiện nay trước tình hình tỷ giá biến động đã gây không ít khó khăn cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và cả ngân hàng. Trong chỉ riêng năm 2011, 2012 NHNN đã phải thay đổi tỷ giá đồng VND/USD rất nhiều lần theo hướng tăng. Điều này cho thấy, tình trạng bất ổn định trên thị trường ngoại hối sẽ còn tiếp diễn trong năm tới đây. Đối với các NHTM thì điều này gây ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động nguồn vốn, bởi nó ảnh hưởng trực tiếp lên tâm lý và lòng tin của người dân vào đồng tiền nội tệ bị giảm sút. Điều này sẽ dẫn đến sự thay đổi trong cơ cấu tiền gửi của các ngân hàng. Vì vậy, NHNN cần theo dõi chặt chẽ những tín hiệu thị trường để từ đó đề xuất và thực hiện các chính sách tỷ giá thận trọng và linh hoạt nhằm ổn định nền kinh tế và thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương.

Để nâng cao hoạt động huy động vốn tiền gửi, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương cần xây dựng chính sách huy động vốn cụ thể và phù hợp với tình hình thị trường huy động vốn tiền gửi hiện nay. Trong đó, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên điều chỉnh lãi suất huy động để tăng cao khả năng cạnh tranh đối với các NHTM khác trên thị trường.

Bên cạnh đó, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên khuyến khích các chi nhánh tự xây dựng và thực hiện các chiến lược huy động vốn riêng nhằm phát huy cao sự chủ động của các chi nhánh.

Khi các chi nhánh gặp khó khăn thì Ngân hàng TMCP SÀI GÒN CÔNG

thương nên có các biện pháp hỗ trợ để giúp các chi nhánh kinh doanh tốt hơn ngoài biện pháp cấp vốn trực tiếp.

Ngoài ra, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên hỗ trợ cơ sở vật chất cho các chi nhánh, hiện đại hóa trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các chi nhánh.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương cũng nên thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp, marketing... cho các cán bộ nhân viên của các chi nhánh.

KẾT LUẬN

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

Ở Việt Nam hiện nay nhu cầu vốn cho quá trình CNH - HDH đất nước là rất lớn, trong khi thị trường chứng khoán chưa phát triển. Trong tình hình như vậy, công tác huy động vốn ở NHTM rất cần được chấn chỉnh, mở rộng và tăng cường nhằm thu hút được tối đa lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế.

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

Trên đây là toàn bộ khóa luận của em trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng. Do trình độ thực tế còn bị hạn chế, thời gian thực tập không được dài nên khóa luận tốt nghiệp này không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong được sự góp ý của thầy cô. Em xin chân thành cảm ơn Th.S Nguyễn Thị Diệp cùng toàn thể cán bộ Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Hải Phòng, tháng 06 năm 2013

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thúy Nga

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Tiến (2009), Ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
2. Nguyễn Văn Tiến (2009), Tiền tệ ngân hàng, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
3. Các trang web: www.cafef.vn
www.tailieu.vn
4. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương- Chi nhánh Hải Phòng 2010, 2011, 2012.