

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Vũ Thị Tuyết Lê
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG
THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH TÔ HIỆU**

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

**Sinh viên : Vũ Thị Tuyết Lê
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Thị Tuyết Lê

Mã SV: 120956

Lớp: QT 1203T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng
thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô
Hiệu

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại
 - Phân tích thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu
 - Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Báo cáo tài chính của Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu
 - Một số tài liệu khác liên quan đến Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	6
CHƯƠNG 1 . NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	12
1.1. Tổng quan về hoạt động của NHTM	12
1.1.1. Khái niệm về NHTM.....	12
1.1.2. Vai trò của NHTM.	13
1.1.3. Những hoạt động chủ yếu của NHTM.....	15
1.2. Tổng quan về nguồn vốn của NHTM.....	17
1.2.1. Khái niệm nguồn vốn của NHTM.....	17
1.2.2. Nguồn hình thành vốn của NHTM.....	17
1.2.3. Vai trò của vốn đối với hoạt động của NHTM.	23
1.2.4. Các phương thức huy động vốn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.	25
1.3. Hiệu quả huy động vốn của NHTM	27
1.3.1. Khái niệm về hiệu quả huy động vốn.....	27
1.3.2. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn	27
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	30
CHƯƠNG 2 . THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH TÔ HIỆU	35
2.1. Khái quát về Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu	35
2.1.1. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu	36
2.1.2. Những hoạt động chính của Ngân hàng.....	40
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong những năm gần đây.....	42
2.2. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu	49
2.2.1. Khái quát về hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu	49

2.2.2. Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong những năm gần đây.....	50
2.2.3. Chi phí huy động vốn.....	67
2.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.	68
2.3.1. Những kết quả đạt được	68
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân.	69
CHƯƠNG 3 . MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH TÔ HIỆU	73
3.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu.73	
3.1.1. Mục tiêu phát triển chung.....	73
3.1.2. Định hướng cho hoạt động huy động vốn.....	74
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.....	75
3.2.1. Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn	75
3.2.2. Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả	78
3.2.3. Hoàn thiện chính sách lãi suất.....	79
3.2.4. Tiếp tục đầu tư và hoàn thiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ.....	80
3.2.5. Phát huy tối đa yếu tố con người.....	81
3.2.6. Gắn liền tăng trưởng huy động vốn với sử dụng vốn hiệu quả.....	81
3.3. Một số kiến nghị	82
3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	82
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước	83
KẾT LUẬN	84

BẢNG CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

NH	Ngân hàng
NHCT VN	Ngân hàng Công Thương Việt Nam
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
TMCP	Thương mại cổ phần
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

DANH MỤC BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu	37
Bảng 2.1. Báo cáo hoạt động kinh doanh NHCT chi nhánh Tô Hiệu	43
Bảng 2.2. Nguồn vốn huy động của NHCT chi nhánh Tô Hiệu.....	46
Bảng 2.3. Hoạt động cho vay của NHCT chi nhánh Tô Hiệu	47
Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn vốn huy động từ năm 2009-2011	51
Bảng 2.5. Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi theo kỳ hạn.....	53
Bảng 2.6. Cơ cấu vốn không kỳ hạn theo đối tượng khách hàng	54
Bảng 2.7. Cơ cấu vốn có kỳ hạn theo đối tượng khách hàng	57
Bảng 2.8. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu	59
Bảng 2.9. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền.....	60
Bảng 2.10. Cơ cấu vốn theo hình thức huy động.....	62
Bảng 2.11. Tổng dư nợ trên tổng vốn huy động	64
Bảng 2.12. Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn	66
Bảng 2.13. Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn.....	66
Biểu đồ 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT chi nhánh Tô Hiệu	45
Biểu đồ 2.2. Tổng vốn huy động tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu.....	46
Biểu đồ 2.3. Hoạt động tín dụng tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu	48
Biểu đồ 2.4: Cơ cấu tiền gửi không kỳ hạn theo đối tượng khách hàng.....	56
Biểu đồ 2.5. Cơ cấu tiền gửi có kỳ hạn theo đối tượng khách hàng.....	58
Biểu đồ 2.6. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền.....	61
Biểu đồ 2.7. Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn.....	65

LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay, khi nền kinh tế thế giới ngày càng phát triển thì nhu cầu hội nhập, toàn cầu hoá lại được đặt ra cấp thiết đối với tất cả các quốc gia. Là một nước đang phát triển, nền kinh tế lạc hậu, để tiến tới toàn cầu hoá, Việt Nam cần phải trải qua một thời gian dài cộng với sự cố gắng, nỗ lực rất lớn. Việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã mở ra rất nhiều cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam, họ sẽ có điều kiện tiếp cận những thị trường mới rộng lớn, mở rộng quy mô sản xuất và hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên thách thức đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ ở Việt Nam chính là khả năng cạnh tranh trong một thị trường lớn. Để có được điều này các doanh nghiệp phải tăng cường huy động vốn và đặc biệt là hiệu quả sử dụng vốn trong quá trình hoạt động của mình.

Là một tổ chức đóng vai trò dẫn dắt vốn của trung gian tài chính, vốn không chỉ là điều kiện cần thiết cho hoạt động kinh doanh mà đó còn là đối tượng kinh doanh của ngân hàng. Do đó việc huy động vốn và tăng cường hiệu quả huy động vốn đối với ngân hàng là vấn đề quan trọng hơn nhiều lần so với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khác.

Ngân hàng Công Thương Việt Nam là một Ngân hàng rất phát triển, có uy tín, số lượng chi nhánh lớn, đồng thời các nghiệp vụ mà Ngân hàng cung cấp cũng rất phong phú và đa dạng. Qua quá trình hình thành và phát triển, ngân hàng Công Thương Việt Nam bằng chính những hoạt động của mình đã tạo dựng được niềm tin đối với khách hàng, góp phần vào sự nghiệp phát triển chung của toàn xã hội.

Qua quá trình thực tập tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu, em nhận thấy việc huy động vốn của chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn và hạn chế, vì vậy em lựa chọn đề tài “***Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tô Hiệu***” để thực hiện khóa luận tốt nghiệp.

Kết cấu của đề tài gồm 3 chương :

Chương 1 : Những vấn đề chung về huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Chương 2 : Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.

Chương 3 : Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.

CHƯƠNG 1 . NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN

CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hoạt động của NHTM

1.1.1. Khái niệm về NHTM

Sự phát triển của các hoạt động kinh tế xã hội của con người đã kéo theo sự hình thành của rất nhiều các loại hình sản phẩm dịch vụ đa dạng. Ngân hàng có thể được xem là một ngành dịch vụ lâu đời trên thế giới. Hoạt động của hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế hàng hóa một mặt phục vụ cho yêu cầu phát triển của nền kinh tế, song mặt khác cũng giống như các tổ chức kinh doanh khác hoạt động ngân hàng nhằm mục đích sinh lời cho chính bản thân Ngân hàng.

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

Luật Ngân hàng Pháp năm 1941: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở nào hành nghề thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính”

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

Theo luật các tổ chức tín dụng Việt Nam 1997: “ Ngân hàng là tổ chức tín dụng thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan.”

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

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

Mặc dù có nhiều cách thể hiện khác nhau nhưng có thể nhận thấy NHTM được hiểu theo một cách chung nhất: là tổ chức nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, đầu tư và các dịch vụ kinh doanh khác của chính ngân hàng, thực hiện vai trò của một tổ chức cung ứng các dịch vụ tài chính, tiền tệ.

1.1.2. Vai trò của NHTM.

NHTM là sản phẩm tất yếu của nền kinh tế hàng hóa và là đầu mối quan trọng của nền kinh tế thị trường. Khi nền kinh tế càng phát triển thì các loại dịch vụ cũng ngày một đa dạng phong phú để đáp ứng sự phát triển đó. Các dịch vụ ngân hàng cũng là một trong số đó. Dưới đây là một số vai trò quan trọng của hệ thống NHTM đối với nền kinh tế nói chung và đối với sự phát triển chung của từng quốc gia.

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

Vốn là một nhân tố rất quan trọng của nền kinh tế. Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy tiết kiệm của mọi cá nhân, doanh nghiệp và Nhà nước trong nền kinh tế. Như vậy, nguồn vốn muốn tăng thì phải tăng thu nhập quốc dân và có mức chi tiêu hợp lý. Tăng thu nhập quốc dân đồng nghĩa với việc mở rộng quy mô về cả chiều rộng lẫn chiều sâu của sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tuy nhiên, muốn đẩy mạnh sự tăng trưởng và phát triển của các ngành trong nền kinh tế thì nhu cầu phải có một lượng vốn lớn và tăng trưởng liên tục. Từ đó cho ta thấy được mối quan hệ giữa nguồn vốn và sự tăng trưởng kinh tế; thấy được tầm quan trọng của vốn đối với việc thực hiện các chính sách kinh tế quốc gia. Như vậy NHTM với vai trò của một trung gian tài chính có nhiệm vụ luân chuyển và phân phối vốn một cách hợp lý trong nền kinh tế, đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mỗi cá nhân tổ chức, thành phần kinh tế tạo thành quỹ tài chính và thông qua nghiệp vụ tín dụng, NHTM cung ứng vốn cho nền kinh tế, đáp ứng kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ có những hoạt động của hệ thống Ngân hàng thương mại, đặc biệt là hoạt động tín dụng mà các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có điều kiện cải thiện và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế.

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

Nền kinh tế thị trường là nền kinh tế trong quá trình vận động chịu tác động rất nhiều của quy luật kinh tế khách quan. Các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thì không thể nằm ngoài những quy luật khách quan đó. Trong thực tế các doanh nghiệp muốn huy động được một nguồn vốn đủ lớn và tập trung để thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình chính là nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của thị trường tăng cường khả năng cạnh tranh nâng cao uy tín và vị thế của doanh nghiệp. Mặt khác các nguồn cung cấp vốn trong nền kinh tế lại chủ yếu là các cá nhân có nguồn vốn nhỏ lẻ và các tổ chức có nguồn vốn nhàn rỗi lớn hơn nhưng không muốn cho vay vì rủi ro không được bảo đảm. Do vậy ngân hàng đã làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường vốn. Mặt khác nhờ có vốn đi vay (mà chủ yếu là của ngân hàng) thì các doanh nghiệp đã có điều kiện nâng cao chất lượng lao động củng cố và hoàn thiện cơ cấu quản lý kinh tế cải tiến máy móc trang thiết bị, đáp ứng nhanh nhất nhu cầu thị trường về phương diện giá cả khối lượng chất lượng chủng loại mà còn phải thoả mãn trên phương diện thời gian, tìm tòi sử dụng các nguyên vật liệu mới mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp để tiếp cận với thị trường.

** NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.*

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, hoạt động của NHTM nếu có hiệu quả, sẽ thực sự trở thành công cụ hữu hiệu để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Thông qua các hoạt động tín dụng, thanh toán và nghiệp vụ tạo tiền giữa các NHTM trong hệ thống các NHTM đã góp phần mở rộng hay thu hẹp lượng tiền trong lưu thông. Mặt khác, bằng việc cấp các khoản tín dụng cho nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp phân chia các nguồn vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả, giúp Nhà nước thực thi vai trò điều tiết vĩ mô cho toàn bộ nền kinh tế.

** NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế trong điều kiện hội nhập.*

Xu thế chung hiện nay là toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế và phát triển. Sự phát triển của các quốc gia không thể tách rời, mà luôn phải có sự giao lưu hợp tác,

tương trợ lẫn nhau. Xu thế này đã khiến các quốc gia tuy cách xa nhau về mặt địa lý, không gian, nhưng vẫn có những mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với nhau. Đó là xu thế của nền kinh tế thị trường, của sự phát triển toàn cầu và của nền sản xuất hàng hóa. NHTM với các hoạt động nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ khác đã góp phần thúc đẩy ngoại thương mở rộng. Cũng thông qua các hoạt động thanh toán, buôn bán ngoại hối, quan hệ tín dụng... với ngân hàng nước ngoài. Hệ thống ngân hàng đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự phát triển của nền tài chính quốc tế và thúc đẩy quan hệ kinh tế toàn cầu phát triển.

1.1.3. Những hoạt động chủ yếu của NHTM

1.1.3.1. Hoạt động nhận và kinh doanh tiền gửi.

Đặc trưng quan trọng để phân biệt ngân hàng với các tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và các tổ chức tín dụng khác đó chính là hoạt động nhận và kinh doanh tiền gửi. NHTM tổ chức nhận tiền gửi dưới nhiều hình thức khác nhau: tiền gửi thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành các loại giấy tờ có giá như trái phiếu, kỳ phiếu... Tỷ trọng nhận và kinh doanh tiền gửi của các ngân hàng chiếm phần lớn trong bảng cân đối tài sản (70 - 80%), thu nhập chủ yếu được tạo ra từ hoạt động kinh doanh tiền gửi và chi phí cho hoạt động nhận tiền gửi chiếm tỷ lệ cao trong tổng chi phí (60 – 70%) đối với các ngân hàng truyền thống.

Bản chất hoạt động kinh doanh của Ngân hàng là “đi vay để cho vay”, vốn kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng là tiền gửi huy động được. Do vậy NHTM là chủ thể thường xuyên nhận và kinh doanh tiền gửi

1.1.3.2. Hoạt động lưu thông tiền tệ và hoạt động thanh toán.

Do yêu cầu phát triển của nền kinh tế nói chung và sự ổn định của thị trường tài chính nói riêng đã hình thành một Ngân hàng với các chức năng ở tầm vĩ mô, quản lý và điều tiết thị trường tài chính, cùng với đó là chức năng phát hành tiền cho lưu thông. Ngân hàng Trung ương được mệnh danh là “Ngân hàng của các Ngân hàng”. Bằng các công cụ điều tiết tài chính vĩ mô NHTW sẽ thực hiện chính sách thắt chặt hay nới lỏng tiền tệ tùy theo từng thời kỳ và theo yêu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường

Ngược lại, tổ chức với hoạt động nhận và kinh doanh tiền gửi vì mục tiêu lợi nhuận là các NHTM và các tổ chức tín dụng khác.

NHTW muốn thực hiện hoạt động quản lý, điều tiết thị trường tài chính thì phải thông qua các công cụ tài chính tác động vào hoạt động của hệ thống NHTM, đây được coi như là cánh tay đắc lực cho NHTW. Do vậy NHTM là kênh truyền dẫn và là nơi NHTW thực hiện chức năng vai trò điều tiết của mình.

Như ta đã nói ở trên, bản chất hoạt động của NHTM là “đi vay để cho vay”, NHTM là trung gian tài chính và trong khi thực hiện vai trò trung gian luân chuyển vốn từ người thừa vốn sang người thiếu vốn, NHTM không thể tạo ra những công cụ tài chính thay thế cho tiền mặt làm phương tiện thanh toán mà NHTM áp dụng các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt do NHTW ban hành như thanh toán bằng UNC, séc, thẻ... để cung cấp cho khách hàng những công cụ thanh toán trong các giao dịch mua – bán mà không cần sử dụng tiền mặt. Do đó phần lớn tiền giao dịch trong quan hệ kinh tế là tiền đã qua Ngân hàng, hoạt động của Ngân hàng gắn liền với hệ thống lưu thông tiền tệ.

Ngoài ra NHTM còn thực hiện các dịch vụ thanh toán. Trong đời sống kinh tế, hoạt động thanh toán luôn gắn với quá trình sản xuất lưu thông hàng hóa, dịch vụ không chỉ trong phạm vi quốc gia mà nó còn mang tính toàn cầu. Thanh toán qua Ngân hàng tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình luân chuyển vốn, hàng hóa, làm tăng vòng quay của vốn, tăng hiệu quả kinh doanh. Hoạt động của NHTM gắn liền với hoạt động thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế.

1.1.3.3. Hoạt động kinh doanh khác.

Thông qua các hình thức huy động vốn, NHTM tập trung, tích lũy các nguồn vốn trong xã hội, tạo thành quỹ tài chính và thông qua hoạt động tín dụng, đầu tư, Ngân hàng tiến hành cung ứng và phân bổ vốn cho nền kinh tế. Do vậy, hoạt động của NHTM liên quan đến mọi lĩnh vực, ngành nghề sản xuất kinh doanh. Phạm vi hoạt động của NHTM không chỉ giới hạn trong nước mà còn mang tính quốc tế. Để thỏa mãn được mọi nhu cầu của khách hàng thì hình thức hoạt động của Ngân hàng là rất đa dạng, sản phẩm dịch vụ vô cùng phong phú với mạng lưới chi nhánh rộng khắp.

Trong môi trường kinh tế đầy biến động và sự cạnh tranh gay gắt, khốc liệt đến từ rất nhiều các Ngân hàng, các tổ chức tài chính khác thì đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ là rất quan trọng nó quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng.

1.2. Tổng quan về nguồn vốn của NHTM

1.2.1. Khái niệm nguồn vốn của NHTM

NHTM với chức năng là một trung gian tài chính với vai trò chủ đạo là tích tụ và tập trung vốn đồng thời phân phối lại các nguồn vốn cho nền kinh tế. Nguồn vốn trong NHTM được định nghĩa là toàn bộ tài sản bên nợ trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Nó bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn đi vay, trong đó nguồn vốn đi vay là chủ yếu và quan trọng bởi nguồn này tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Xét về bản chất nguồn vốn của NHTM chính là những khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế được ngân hàng tập trung lại, qua đó làm tăng nhanh chu trình luân chuyển vốn.

Thông thường kết cấu nguồn vốn của các NHTM cơ bản là như nhau nhưng xét về khối lượng mỗi thành phần của nguồn vốn thì không ngân hàng nào giống nhau. Sự khác biệt đó xuất phát từ cách thức phân loại, mục tiêu huy động vốn của mỗi ngân hàng. Thông qua kết cấu nguồn vốn của mỗi ngân hàng người ta có thể đánh giá được rất nhiều điều về hoạt động cũng như khả năng quản trị ngân hàng của ban lãnh đạo.

1.2.2. Nguồn hình thành vốn của NHTM

Nguồn hình thành vốn của NHTM cũng rất đa dạng do yêu cầu tồn tại của chính ngân hàng và mục tiêu hoạt động của ngân hàng mà nguồn vốn được chia thành nhiều bộ phận khác nhau.

1.2.2.1. Vốn tự có (Vốn chủ sở hữu – VCSH).

Đây là nguồn vốn quyết định sự hình thành và tồn tại của ngân hàng. Do đòi hỏi của các nhà lãnh đạo nền kinh tế và chính sách tài chính tiền tệ qua các thời kỳ khác nhau

a) Nguồn vốn hình thành ban đầu

Nguồn vốn ban đầu hay Vốn pháp định của mỗi ngân hàng được hình thành do tính chất sở hữu của ngân hàng quyết định.

Đối với các NHTM quốc doanh thì vốn pháp định ban đầu 100% là do Nhà nước cấp.

Đối với các NHTM cổ phần thì vốn pháp định (vốn điều lệ) hình thành do sự đóng góp của các cổ đông dưới hình thức phát hành cổ phiếu, và được ghi rõ trong điều lệ ngân hàng

Đối với các NHTM liên doanh, vốn của Ngân hàng do sự đóng góp giữa cả các bên tham gia liên doanh. Khác với NHTM cổ phần, NHTM liên doanh có thể có các yếu tố nước ngoài.

Còn vốn của của ngân hàng tư nhân lại chính là vốn thuộc sở hữu của chính chủ - người thành lập ngân hàng.

b) Vốn bổ sung trong quá trình hoạt động.

- Nguồn vốn từ lợi nhuận: Khi ngân hàng hoạt động có lợi nhuận thì lãnh đạo ngân hàng thường có xu hướng trích một tỷ lệ nhất định từ lợi nhuận ròng để gia tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Việc này có ý nghĩa tích cực với mọi ngân hàng vì nó góp phần tạo thêm sự an tâm của khách hàng, giúp ngân hàng tích lũy tiền để đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị của ngân hàng nhằm hiện đại hóa, tăng quy mô và chất lượng hoạt động, từ đó góp phần tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

- Nguồn vốn bổ sung từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm... để mở rộng quy mô hoạt động của ngân hàng hoặc đáp ứng yêu cầu gia tăng vốn chủ do NHNN quy định. Đây là nguồn vốn thường được bổ sung có kế hoạch và không phải lúc nào cũng có được. Đối với Ngân hàng Nhà nước, việc tăng cường thêm vốn tùy thuộc vào chính sách của nhà nước mỗi năm. Còn đối với các ngân hàng cổ phần, việc tăng thêm vốn điều lệ bằng cách phát hành thêm cổ phiếu mới phải có sự quyết định Hội đồng quản trị ngân hàng. Việc phát hành cổ phiếu mới đối với ngân hàng không phải lúc nào cũng tốt bởi nó có thể tác động trái chiều tới giá cổ phiếu của ngân hàng trên thị trường, cũng có thể làm cổ tức của các cổ đông giảm ...

c) Các quỹ

Các quỹ được trích từ thu nhập ròng của ngân hàng và nó phục vụ cho những mục đích nhất định và có các tiêu chí khác nhau để thành lập các quỹ này. Mỗi ngân hàng có thể có các quỹ như sau:

- Quỹ dự phòng tổn thất: được trích lập hàng năm và được tích lũy lại nhằm bù đắp những tổn thất do rủi ro đã và sẽ xảy ra,
- Quỹ bảo toàn vốn: bù đắp suy giảm của vốn dưới tác động của lạm phát.
- Quỹ thặng dư: là phần tăng do đánh giá lại tài sản của ngân hàng và chênh lệch giữa thị giá và mệnh giá cổ phiếu ngân hàng khi phát hành cổ phiếu mới.

Ngoài ra, các ngân hàng còn có thể có quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng...

d) Nguồn vay nợ có thể chuyển thành cổ phần.

Xuất phát từ việc phát hành các loại trái phiếu trung và dài hạn với cam kết chuyển đổi thành cổ phiếu với tỷ lệ xác định, khi đó người nắm giữ trái phiếu sẽ trở thành cổ đông của ngân hàng, họ sẽ được hưởng cổ tức cổ phiếu thay vì hưởng lãi từ lãi suất của trái phiếu. Điều kiện, thời gian và tỷ lệ chuyển đổi sẽ được ghi rõ trong trái phiếu phát hành

Kết luận: vốn tự có hay vốn điều lệ càng lớn, độ thích nghi hay sức chịu đựng của ngân hàng đối với sự thay đổi của thị trường càng lớn khi mà nền kinh tế trải qua giai đoạn khó khăn, cùng với đó là khả năng tạo lợi nhuận càng lớn vì có thể đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên nếu vốn tự có chiếm tỷ lệ quá lớn cũng không phải là điều tốt đối với ngân hàng, ngược lại nếu vốn tự có quá nhỏ sẽ cản trở hoạt động của ngân hàng. Do vậy các ngân hàng cần có các tính toán để xác định tỷ lệ vốn sở hữu thích hợp đối với quy mô hoạt động của ngân hàng mình.

1.2.2.2. Vốn huy động.

a) Tiền gửi.

Tiền gửi là nguồn vốn huy động từ bên ngoài đầu tiên và quan trọng nhất đối với mỗi NHTM. Trong cơ cấu vốn của các ngân hàng, tiền gửi luôn chiếm tỷ trọng lớn và có nhiều ảnh hưởng nhất tới các hoạt động của ngân hàng. Vì thế để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền gửi chất lượng ngày càng cao thì các ngân hàng đã đưa ra nhiều hình thức huy động khác nhau.

** Tiền gửi không kỳ hạn (tiền gửi thanh toán, tiền gửi giao dịch).*

Là loại tiền gửi mà khách hàng gửi chủ yếu với mục đích thanh toán. Với loại tiền gửi này khách hàng có thể rút tiền khỏi tài khoản bất cứ lúc nào để đáp ứng nhu cầu thanh toán cho việc mua bán hàng hóa dịch vụ của mình. Đây là khoản tiền gửi có chi phí rẻ nhưng có tính chất không ổn định do nhu cầu thanh toán có thể phát sinh bất kỳ lúc nào.

** Tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội.*

Bên cạnh những khoản tiền gửi thanh toán, hầu hết các doanh nghiệp thương mại, tổ chức xã hội đều gửi một lượng tiền nhất định tại ngân hàng với thời hạn xác định. Bởi lẽ trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp hay tổ chức luôn có một lượng tiền tạm thời chưa cần sử dụng, họ gửi số tiền đó vào ngân hàng với các kỳ hạn khác nhau để hưởng lãi (lãi suất cao hơn lãi suất của tiền gửi không kỳ hạn) nhằm tạo thêm thu nhập cho mình. Tuy nhiên lượng tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức này chiếm một tỷ lệ rất nhỏ so với lượng tiền gửi không kỳ hạn, đồng thời rất khó dự đoán được sự biến động của nó.

b) Tiền gửi tiết kiệm.

Tiền gửi tiết kiệm của dân cư.

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa dùng đến, mà họ tích lũy lại cho tương lai. Người dân có nhiều cách để giữ số tiền tiết kiệm của mình. Các dịch vụ ngân hàng ra đời cũng nhằm đáp ứng nhu cầu tiết kiệm này của người dân. Ngân hàng thu hút tiền gửi của người dân bằng việc đảm bảo sự an toàn cho tài sản của họ, đồng thời khuyến khích họ gửi nhiều tiền có thời hạn dài hơn với các mức lãi suất hấp dẫn. Huy động tiền gửi trong dân cư là hoạt động truyền thống của ngân hàng và đem lại cho ngân hàng một lượng vốn rất lớn để có thể tiến hành các hoạt động cho vay và đầu tư sinh lợi. Thông thường tiền gửi tiết kiệm có hai loại chính:

- Tiết kiệm có thời hạn
- Tiết kiệm không kỳ hạn.

** Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.*

Đây là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút bất kỳ lúc nào họ muốn (trong thời gian giao dịch của ngân hàng) mà không cần phải báo trước, tuy nhiên, số dư của loại tiền gửi này thường không lớn và ít biến động hơn tiền gửi thanh toán.

** Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.*

Đối với loại tiền gửi tiết kiệm này người gửi chỉ có thể rút tiền tiết kiệm khi đến hạn nhưng lại được hưởng mức lãi suất cao hơn nhiều so với tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Người gửi tiết kiệm có thời hạn có quyền yêu cầu ngân hàng thay đổi thời hạn tiền gửi của mình, nhập các loại sổ tiết kiệm với nhau, dùng sổ tiền tiết kiệm để thế chấp vay vốn ... Đặc biệt, hiện nay để cạnh tranh, hầu như các ngân hàng đều cho người gửi tiết kiệm có thời hạn rút tiền tiết kiệm khi cần. Sự linh hoạt này đã làm tăng sức hấp dẫn của tiền gửi tiết kiệm có thời hạn. Hơn nữa người dân cũng có thể yên tâm hơn khi khoản tiền của mình được ngân hàng bảo hiểm, trong trường hợp ngân hàng mất khả năng thanh toán thì người gửi vẫn có thể nhận lại toàn bộ hoặc một phần từ tổ chức bảo hiểm tiền gửi này.

Tiền gửi của các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác.

Giữa các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác thường xuyên có mối liên hệ với nhau về nhiều mặt trong hoạt động kinh doanh. Các ngân hàng đều có thể gửi một lượng tiền tại các ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng khác nhằm mục đích tạo thuận tiện cho việc thanh toán hộ chuyển khoản hay mua bán, giao dịch ... Lượng tiền gửi này thường không lớn, biến động nhỏ nên ít ảnh hưởng tới nguồn vốn của ngân hàng.

c) Các nguồn huy động khác.

Tùy từng giai đoạn và chiến lược phát triển của mình mà Ngân hàng có thể tìm kiếm các nguồn huy động khác như: Phát hành các loại giấy tờ có giá với thời gian khác nhau (trái phiếu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn), để thu hút nguồn tiền từ dân cư và các tổ chức.

1.2.2.3. Vốn đi vay.

Bên cạnh việc huy động vốn từ việc nhận tiền gửi, các ngân hàng còn vay để tăng lượng vốn nắm giữ nhằm đảm bảo và phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Vốn vay của ngân hàng có thể có được từ nhiều nguồn khác nhau như vay

tiền ngân hàng nhà nước (NHNN), vay từ các tổ chức tín dụng khác hoặc vay trên thị trường vốn ... Nguồn vốn vay chỉ chiếm tỷ trọng vừa phải trong kết cấu nguồn song nó rất cần thiết và quan trọng đối với các ngân hàng.

*** Vay NHNN (Ngân hàng trung ương)**

NHTW là ngân hàng của các ngân hàng, là cứu tinh của các ngân hàng trong các trường hợp khó khăn nhất, là người cho vay sau cùng. Thông thường tất cả các ngân hàng thương mại và một số tổ chức tài chính khác trong nước được ngân hàng nhà nước cho phép thành lập đều có quyền vay tại NHTW trong những tình huống thiếu hụt dự trữ hoặc quá kẹt vốn. Đối với NHTM thì việc vay từ ngân hàng nhà nước là một dịch vụ hết sức tiện lợi và hấp dẫn vào lúc nó hạ lãi suất chiết khấu trong chính sách tiền tệ nói lỏng để kích thích đầu tư. Nhưng trường hợp ngược lại diễn ra khi các ngân hàng đến vay vào lúc NHTW không muốn khuyến khích sự gia tăng của tín dụng hay đang muốn thắt chặt việc cung ứng tiền tệ, chống lạm phát. Lúc đó lãi suất chiết khấu được đẩy lên cao. Và với những khoản lỗ trông thấy từ việc vay vốn của NHTW thì các ngân hàng chỉ miễn cưỡng vay trong những tình huống ngặt nghèo và tìm cách trả nợ nhanh nhất có thể. Những khi ấy các khoản vay từ NHNN chỉ chiếm một phần nhỏ trong phần tài sản nợ của các ngân hàng. Dù ít hay nhiều, thường xuyên hay thỉnh thoảng thì vay NHNN vẫn là một khoản đương nhiên có trong tài sản nợ.

*** Vay các tổ chức tín dụng khác**

Khi vay tiền từ NHNN để đáp ứng thiếu hụt dự trữ hay chi trả cấp bách quá khó khăn (lãi suất chiết khấu cao, điều kiện vay mượn chặt chẽ) mà ngân hàng không thể chờ được nữa thì các ngân hàng thường vay mượn lẫn nhau trên thị trường liên ngân hàng. Quá trình vay mượn này rất đơn giản. Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý (hoặc NHNN). Khoản vay có thể không cần đảm bảo hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán của kho bạc. Thông thường, các ngân hàng đang có dự trữ vượt yêu cầu do có những khoản thu nhập gia tăng bất ngờ về các khoản tiền huy động hoặc giảm cho vay sẽ sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn.

Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức

thời để đảm bảo thanh toán. Việc vay mượn giữa các ngân hàng cũng là hoạt động thường xuyên và là một kênh huy động vốn tốt và linh hoạt cho các ngân hàng trong những trường hợp khẩn cấp.

*** Vay trên thị trường vốn.**

Để huy động được một lượng vốn dồi dào đáp ứng nhu cầu cho vay thường xuyên (đặc biệt cho vay trung và dài hạn) của nền kinh tế, bên cạnh việc thu hút tiền gửi, các ngân hàng thường chủ động đi vay trên thị trường vốn. Cũng giống như các doanh nghiệp, Ngân hàng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ như kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu trên thị trường. Thông thường đây là các khoản vay không đảm bảo nên những ngân hàng lớn có uy tín hoặc trả lãi suất cao hơn thì sẽ vay được nhiều hơn và với thời hạn lâu hơn.

1.2.2.4. Vốn khác.

Ngoài những nguồn đi vay cơ bản trên, ngân hàng còn có các nguồn vốn vay khác như:

- Nguồn vay ủy thác: Ngân hàng thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ.....

- Nguồn trong thanh toán: Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán (séc phát hành trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ, LC...), hoặc các ngân hàng là các ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ có kết dư tiền gửi từ tiền của các ngân hàng thành viên chuyển về để cho vay.

- Nguồn khác: Thuế chưa nộp, lương chưa trả.... Đây là các nguồn tạm thời chiếm dụng, không có ảnh hưởng đáng kể tới nguồn vốn cũng như hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

1.2.3. Vai trò của vốn đối với hoạt động của NHTM.

Như đã trình bày ở trên, vốn là điều kiện tiên quyết để hình thành và duy trì hoạt động của NHTM. Hoạt động huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó là một hoạt động rất quan trọng mà nếu thiếu thì hoạt động ngân hàng không tồn tại. Nguồn vốn cũng như hoạt động huy động vốn có những tác động to lớn đến quy mô và chất lượng hoạt động của ngân hàng.

1.2.3.1. Vốn là cơ sở để NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh.

Nguồn vốn là điều kiện cần thiết cho các ngân hàng tổ chức các hoạt động cho vay hay cung cấp các dịch vụ huy động hiệu quả. Với số vốn đó Ngân hàng bắt đầu nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng, triển khai thực hiện các hoạt động tín dụng và mở rộng việc cung cấp các dịch vụ khác như: bảo lãnh, mua bán ngoại tệ... Thực tế cho thấy, một ngân hàng có nguồn vốn mạnh không những cung cấp được nhiều dịch vụ mà chất lượng của các dịch vụ cũng hoàn thiện hơn. Từ đó, Ngân hàng có thể thu hút được lượng khách hàng ngày một nhiều hơn, tạo được niềm tin lớn hơn cho khách hàng.

1.2.3.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động của NHTM.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, nguồn vốn của Ngân hàng không ngừng tăng lên nhờ đó Ngân hàng có thể nghĩ tới việc mở rộng quy mô hoạt động của mình, đồng thời tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực trọng điểm, mũi nhọn. Qua đó ta thấy được tầm quan trọng của quy mô nguồn vốn. Bất kể một động thái nào của ngân hàng nếu không có một lượng vốn đủ mạnh thì Ngân hàng khó có thể thiết lập được một hoạt động chắc chắn và không phản ứng kịp với những chuyển biến mạnh mẽ của thị trường, ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn và cũng làm giảm lợi tức, giảm uy tín của Ngân hàng.

1.2.3.3. Vốn quyết định đến khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của NHTM trên thị trường.

Chất lượng và quy mô nguồn vốn của NHTM là một yếu tố quan trọng tạo nên thương hiệu và uy tín của Ngân hàng. Một ngân hàng muốn tạo được niềm tin cho khách hàng trước hết đó phải là một ngân hàng lớn mà biểu hiện của điều đó là lượng vốn mà nó sở hữu, vì một ngân hàng có vốn lớn bao giờ cũng có khả năng đảm bảo cho bất kỳ khoản tiền gửi nào của khách hàng, đồng thời khả năng sẵn sàng chi trả cho khách hàng của mình những khoản đột xuất mà không cần phải báo trước. Vốn khả dụng của ngân hàng càng cao thì khả năng thanh khoản của ngân hàng càng lớn và càng thu hút được nhiều khách hàng gửi tiền, và như vậy làm tăng uy tín của ngân hàng, nâng cao sức cạnh tranh và tăng cường hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

1.2.3.4. Vốn ảnh hưởng rất lớn đến năng lực cạnh tranh của NHTM

Cạnh tranh là một quy luật khách quan của nền kinh tế thị trường. Trong môi trường cạnh tranh các doanh nghiệp phải luôn luôn đổi mới hoàn thiện mình mới mong có được một vị trí vững chắc trên thị trường. Như đã đề cập ở trên, đối với ngân hàng, vốn quyết định đến khả năng cạnh tranh của ngân hàng, có thể khiến khách hàng cảm thấy yên tâm hơn khi giao dịch với Ngân hàng. Thực tế cho thấy, quy mô hoạt động, trình độ nghiệp vụ, phương tiện công nghệ hiện đại là những yếu tố quan trọng làm tăng quy mô và hiệu quả huy động vốn, tăng khả năng cạnh tranh của NHTM. Để có được những kết quả ấy thì tất yếu phải có lượng vốn mạnh và có kế hoạch sử dụng nguồn vốn có hiệu quả.

1.2.4. Các phương thức huy động vốn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Để huy động một lượng vốn đủ lớn, các ngân hàng phải đưa ra và cố gắng hoàn thiện các phương thức huy động vốn để việc huy động vốn đạt được hiệu quả cao hơn. Có thể phân chia các phương thức huy động vốn theo các căn cứ sau đây.

1.2.4.1. Căn cứ theo hình thức huy động.

Nhằm thu hút được nhiều vốn từ tất cả các thành phần trong nền kinh tế, Ngân hàng phải chủ động đưa ra các hình thức huy động khác nhau đáp ứng nhu cầu của những người gửi tiền.

*** Huy động ngắn hạn.**

Là hình thức huy động chủ yếu phục vụ cho hoạt động tín dụng ngắn hạn, thời hạn vốn ngắn, lãi suất huy động thấp, nhưng lại chiếm một tỷ lệ khá cao trong tổng nguồn vốn.

*** Huy động trung hạn.**

Là nguồn vốn có thời gian huy động dài hơn huy động ngắn hạn từ 1 đến 5 năm. Với nguồn vốn này, ngân hàng sử dụng chủ yếu để cho vay trung hạn: đầu tư cải tiến công nghệ trang thiết bị kỹ thuật mở rộng sản xuất tiếp cận thị trường....

*** Huy động dài hạn.**

Là loại nguồn vốn có thời gian huy động dài, trên 5 năm, Ngân hàng sử dụng nguồn vốn này để cho vay đầu tư vào các dự án lớn chỉ có thể hoàn thành trong thời gian dài như: đầu tư xây dựng cơ bản, chi mua sắm tài sản cố định, đầu

tư mở rộng tái sản xuất kinh doanh. Chi phí dành cho việc huy động loại nguồn vốn này khá cao. Nguồn vốn này có tính ổn định cao và mang lại nhiều lợi nhuận cho Ngân hàng.

1.2.4.2. Căn cứ theo đối tượng huy động.

- * Huy động vốn từ các tầng lớp dân cư.

Trong các tầng lớp dân cư thường xuyên có những khoản tiền nhàn rỗi tạm thời không sử dụng đến, các khoản tiết kiệm, dự phòng. Đây là nguồn huy động rất tiềm năng mà Ngân hàng phải có những chiến lược nhằm khai thác được triệt để nguồn vốn này, đáp ứng nhu cầu về vốn của nền kinh tế và tăng lợi nhuận cho ngân hàng

- * Huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và các doanh nghiệp.

Do yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh mà các doanh nghiệp thường một khối lượng tiền nhàn rỗi lớn gửi vào ngân hàng để một mặt đảm bảo tiện ích trong thanh toán mặt khác có được phần lợi nhuận phát sinh từ lãi. NHTM là tổ chức trung gian tài chính đã cho mở tài khoản và đáp ứng yêu cầu thanh toán giữa các tổ chức này. Đây là một nguồn vốn lớn với chi phí huy động thấp tuy nhiên lại không ổn định

- * Huy động vốn từ các Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác.

Có những lúc ngân hàng thiếu vốn để thanh toán hoặc có nhu cầu vốn đột xuất mà không thể huy động ngay từ những tổ chức cá nhân được, thì trong những trường hợp ngân hàng thiếu vốn có thể huy động vốn từ NHTW hay từ các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, thông qua các hợp đồng tín dụng, được đảm bảo bằng các tài sản thế chấp như tiền mặt tại quỹ, tiền gửi tại NHTW... hay các nghiệp vụ chiết khấu và tái chiết khấu các loại giấy tờ có giá.

1.2.4.3. Căn cứ vào công cụ huy động.

- * Huy động tiền gửi không kỳ hạn, phát hành các loại séc, thẻ tín dụng và áp dụng các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Đây là loại tiền gửi khách hàng có thể rút tiền mặt hoặc phát hành séc dựa trên cơ sở số dư tài khoản của mình để trả cho người được thụ hưởng. Ở các nước phát triển loại hình này thường

có sử dụng máy rút tiền tự động (ATM). Ngân hàng có thể quản lý loại tiền này dưới dạng mở tài khoản thanh toán hoặc tài khoản vãng lai cho khách hàng.

* Huy động vốn thông qua việc phát hành các loại giấy tờ có giá, giấy nhận nợ. Đây là hình thức huy động chủ động của Ngân hàng khi ngân hàng có kế hoạch tăng vốn hoạt động. Để nâng cao hiệu quả huy động, Ngân hàng phát hành các công cụ nợ trên thị trường tài chính như: các giấy vay nợ, trái phiếu kỳ phiếu có thời hạn khác nhau.

1.3. Hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.3.1. Khái niệm về hiệu quả huy động vốn

Hiệu quả chính là cái đích, là mục tiêu lớn nhất phải hướng tới của mỗi chủ thể, mỗi thành phần khi tham gia hoạt động kinh tế, vì hiệu quả là nhân tố quan trọng quyết định đến mức lợi nhuận cuối cùng của chính đơn vị kinh tế đó. Và đương nhiên, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh càng cao thì lợi nhuận tạo ra càng lớn. Bản thân là một tổ chức kinh doanh, hoạt động vì lợi nhuận. Do đó hiệu quả trong mọi hoạt động luôn được Ngân hàng đặt ra. Một trong những hoạt động đòi hỏi Ngân hàng phải thực hiện có hiệu quả đó chính là hoạt động huy động vốn.

1.3.2. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn

Để đánh giá được hiệu quả huy động vốn, phải dựa vào một số các tiêu chí mà nếu dựa vào các tiêu chí đó kết quả đạt được đều thỏa mãn thì có thể kết luận hoạt động huy động vốn của ngân hàng là có hiệu quả.

1.3.2.1. Cân đối được tổng nguồn vốn huy động và nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Nếu NHTM cân đối được giữa lượng vốn huy động được và nhu cầu vay vốn của các khách hàng truyền thống thì sẽ tránh được hiện tượng vốn huy động được bị tồn đọng, với lượng vốn tồn đọng đó ngân hàng vẫn phải mất những chi phí bảo quản, chi phí trả lãi và các chi phí phát sinh khác trong khi không thu được phần bù đắp từ hoạt động tín dụng.

Việc cân đối này thể hiện năng lực quản lý tài chính của NHTM, đồng thời cho thấy rõ hiệu quả của việc huy động vốn

1.3.2.2. Cơ cấu nguồn vốn theo thời gian.

- Nguồn vốn ngắn hạn: thường được huy động từ những khoản tiền gửi kỳ hạn, kỳ phiếu trong đó thời hạn gửi tiền của khách hàng là dưới 1 năm.

- Nguồn vốn trung, dài hạn: là những nguồn vốn huy động có thời hạn từ 1-5 năm.

Cân đối và quản lý cơ cấu vốn huy động theo thời gian giúp cho NHTM có thể chủ động hơn trong việc cung cấp tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng. Một nguyên tắc của ngành ngân hàng đó là vốn được huy động theo thời hạn nào thì cho vay theo thời hạn đó. Tuy nhiên điều này là rất khó bởi nhu cầu vay vốn đầu tư thường cho mục tiêu dài hạn trong khi vốn huy động được phần lớn là ngắn hạn và không ổn định. Do vậy ngân hàng cần có các giải pháp tăng cường huy động nguồn vốn dài hạn trong tổng nguồn vốn.

Cân đối vốn huy động theo thời hạn sẽ giảm thiểu rủi ro tín dụng cho NHTM, đảm bảo lợi ích cho cả Ngân hàng và an toàn vốn cho khách hàng.

1.3.2.3. Cơ cấu nguồn vốn theo thành phần kinh tế.

- Vốn huy động từ dân cư: Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi theo hướng đầu tư...

- Vốn huy động từ các tổ chức kinh tế: Đây là những khoản tiền mà các tổ chức kinh tế, xã hội nghề nghiệp gửi tại các NHTM cho tài khoản tiền gửi thanh toán.

- Vốn huy động từ các tổ chức tín dụng: Đây là những khoản tiền có trong tài khoản của các NHTM, tổ chức tín dụng khác mở để thanh toán bù trừ, thanh toán hộ với nhau.

NHTM có thể sử dụng các nguồn tiền trên để làm đa dạng nguồn vốn huy động, điều này giúp cho NHTM không bị động về nguồn vốn, nâng cao tính chủ động và hiệu quả trong dịch vụ khách hàng.

1.3.2.4. Cơ cấu nguồn vốn theo loại tiền huy động.

- Nguồn vốn nội tệ : Là nguồn vốn bằng đồng Việt Nam

- Nguồn vốn ngoại tệ: Là nguồn vốn bằng các ngoại tệ mạnh như USD, Bảng Anh, Yên Nhật, đô la Úc...

NHTM sẽ nâng cao được uy tín khi vừa đảm bảo phục vụ cho khách hàng của mình có nguồn vốn vay bằng đồng Việt Nam để tham gia các hoạt động kinh tế

trong nước, đồng thời phục vụ cả những khách hàng có nhu cầu xuất nhập khẩu phải sử dụng đến ngoại tệ. Ngoài ra cũng nhằm phục vụ các đối tượng là khách du lịch đến từ nhiều nước trên thế giới trong xu thế mở cửa và hội nhập như hiện nay.

1.3.2.5. Cơ cấu giữa VCSH và vốn vay.

Yếu tố này thể hiện cơ cấu giữa vốn chủ sở hữu (CSH) với các nguồn vốn huy động khác. Đối với các NHTM quốc doanh, vốn CSH là thuộc Nhà nước, vốn này còn được gọi là vốn của Nhà nước tại doanh nghiệp.

Đối với các NHTM cổ phần thì sự cân đối cơ cấu này chính là giữa vốn góp của các cổ đông với các nguồn vốn huy động khác. Nếu không cân đối được nguồn vốn này thì hoạt động kinh doanh của ngân hàng sẽ không đạt được hiệu quả cao nhất, bởi nếu tỷ lệ vốn CSH trong tổng nguồn vốn quá lớn thì ngân hàng vừa không sử dụng được nguồn vốn nhàn rỗi của mình hiệu quả vừa phải mất chi phí quản lý, mặc dù điều này có đem lại sự yên tâm của người gửi tiền nhưng nó không làm cho các cổ đông hài lòng.

1.3.2.6. Chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay.

Chênh lệch lãi suất huy động và lãi suất cho vay thể hiện rõ nét hiệu quả của huy động vốn mà NHTM đã thực hiện. Theo nguyên tắc thông thường thì lãi suất cho vay phải cao hơn lãi suất huy động, nhằm đảm bảo bù đắp các chi phí Ngân hàng phát sinh trong quá trình giao dịch. Mức chênh lệch này phải hợp lý trong điều kiện của NHNN và kế hoạch của chính bản thân ngân hàng.

Do vậy một trong những yếu tố đo lường hiệu quả huy động vốn của NHTM chính là chênh lệch lãi suất huy động và lãi suất cho vay.

1.3.2.7. Khả năng sinh lời và chi trả.

Nguồn vốn nếu muốn được sử dụng thực sự có hiệu quả thì phải được cho vay và phải sinh lời.

Bên cạnh đó huy động vốn không thể gọi là có hiệu quả nếu NHTM không đủ khả năng chi trả nguồn vốn mà mình đã huy động được, vì thế khả năng hoàn trả là một trong những yếu tố đánh giá tính hiệu quả của hoạt động huy động vốn.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM.

Huy động vốn là một hoạt động nằm trong tổng thể sự vận hành của nền kinh tế, cho nên, cũng như nhiều hoạt động khác nó cũng chịu những sự tác động nhất định của yếu tố môi trường kinh tế và của chính nơi mà nó được sinh ra. Do vậy có các nhân tố khách quan và chủ quan trực tiếp tác động đến công tác huy động vốn như sau:

1.3.3.1. Các nhân tố khách quan

****Chính sách chỉ đạo của NHNN***

NHNN ban hành chính sách chỉ đạo về hoạt động nhằm đảm bảo các NHTM hoạt động theo đúng hướng phù hợp với định hướng phát triển của đất nước. Các chính sách của NHNN thay đổi theo từng thời kỳ tùy thuộc vào chính sách chung của nhà nước và sự phát triển của thị trường tài chính. Để kiểm soát về thu hồi vốn của các NHTM có các quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc lãi suất chiết khấu. Tất cả các quy định chính sách này đều áp dụng cho các NHTM nên ảnh hưởng của chúng tới mỗi NH là rất khác nhau, cụ thể như :

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc : Các NHTM vừa phải đảm bảo tỷ lệ dự trữ bắt buộc theo yêu cầu của NHNN vừa phải đáp ứng nhu cầu cho vay nên tỷ lệ dự trữ bắt buộc cao sẽ khiến các NH gặp khó khăn trong việc huy động vốn cho vay.

- Lãi suất chiết khấu : NHNN thực hiện tái chiết khấu vốn để cung ứng tiền cho lưu thông khi đó NH muốn tăng lượng vốn huy động sẽ tái chiết khấu vốn tại NHNN.

****Hoạt động kinh tế xã hội của đất nước.***

Khi nền kinh tế vào thời kỳ tăng trưởng sản xuất phát triển tạo điều kiện tích lũy nhiều hơn, do đó tạo điều kiện cho việc thu hút vốn của NH nhiều hơn, mặt khác nó cũng tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi cho NH, từ đó NH phải tìm cách huy động vốn sao cho có hiệu quả thiết thực cho hoạt động kinh doanh của mình. Khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng làm thu nhập của người dân giảm khiến cho họ không muốn gửi tiền vào NH mà chuyển sang tích lũy bằng tài sản khác như vàng, ngoại tệ mạnh, bất động sản... lượng tiền gửi của NH sẽ sụt giảm cùng với việc môi trường đầu tư của NH bị thu hẹp.

**Sự cạnh tranh trên thị trường vốn*

Sản phẩm tiền gửi của NH để bắt chước đòi hỏi các NH phải rất cố gắng trong việc đưa thêm các tiện ích vào sản phẩm cũng như triển khai những chương trình huy động vốn hấp dẫn để thu hút được khách hàng. Bên cạnh đó trong xu thế hội nhập rất nhiều tổ chức tài chính mới được thành lập như: các Công ty tài chính, quỹ đầu tư, Công ty bảo hiểm... Các tổ chức này tuy không có chức năng nhận tiền gửi như NH song lại có nhiều dịch vụ phong phú thu hút tiền đầu tư của người dân và các doanh nghiệp. Thực tế cho thấy sự phát triển mạnh mẽ của thị trường chứng khoán đã thu hút một lượng vốn lớn từ NH chuyển sang do vậy để thu hút nguồn vốn có chất lượng các NH phải không ngừng đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn, đồng thời nâng cao chất lượng phục vụ để giữ chân và thu hút thêm khách hàng mới.

**Tâm lý thói quen của người tiêu dùng :*

Tập quán tiêu dùng đã cũng ảnh hưởng tới nghiệp vụ tạo vốn của NH. Nếu những vùng dân cư mà người dân quen sử dụng số tiền nhàn rỗi dưới hình thức cất trữ (tiền mặt, vàng, ngoại tệ) thì việc huy động vốn sẽ gặp khó khăn... còn khi người dân có nhu cầu hưởng lãi hoặc bảo quản tài sản, giao dịch thì sẽ gửi tiền vào NH nhiều hơn.

Mức thu nhập và nhu cầu chi tiêu của người dân cũng là yếu tố trực tiếp tác động đến lượng tiền gửi của NH. Nhìn chung thu nhập của người dân càng cao nhu cầu đầu tư và giao dịch của họ tăng lên so với nhu cầu tiêu dùng thì nhu cầu mở tài khoản cũng như gửi tiền vào NH sẽ tăng lên.

1.3.3.2. Các nhân tố chủ quan.

**Chính sách huy động vốn của ngân hàng*

- Hình thức huy động vốn: Ngân hàng muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì phải đa dạng hóa hình thức huy động. Hình thức huy động càng phong phú thì ngân hàng càng dễ huy động hơn. Các hình thức huy động vốn được đưa ra dựa trên cơ sở nghiên cứu phân tích thị trường và tâm lý khách hàng một cách kỹ lưỡng thì mới có thể hấp dẫn khách hàng.

- Lãi suất huy động: Đối với người gửi tiền là các doanh nghiệp, họ gửi tiền vào các ngân hàng với mục đích thanh toán thì không quan tâm đến lãi suất mà họ quan tâm đến việc sử dụng các dịch vụ từ ngân hàng. Ngân hàng còn huy động vốn từ doanh nghiệp và tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Bộ phận này gửi tiền vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi, vì vậy lãi suất là điều họ quan tâm và họ rất nhạy cảm với lãi suất. Ngoài ra khi chưa đủ vốn để sử dụng thì ngân hàng còn đi vay từ các tổ chức tín dụng khác, từ Ngân hàng Trung ương.... Để tạo được nhiều vốn thì ngân hàng phải có chính sách lãi suất hợp lý vừa đảm bảo kích thích người gửi tiền lại vừa phù hợp với lãi suất cho vay của ngân hàng

- Bảo hiểm tiền gửi: Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, rủi ro xảy ra là điều không tránh khỏi. Vì vậy sự an toàn của các ngân hàng thương mại luôn là mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông, các nhà điều hành và đặc biệt là đối với người gửi tiền. Để lấy được niềm tin của khách hàng đồng thời bảo vệ lợi ích cho họ tránh được những tổn thất khi ngân hàng gặp rủi ro mất khả năng thanh toán thì các ngân hàng thương mại phải tham gia bảo hiểm tiền gửi.

**Nhân sự và công nghệ thông tin*

Năng lực và trình độ quản lý của ngân hàng.

- Về phương diện quản lý nếu NH quản lý tốt nhân sự đúng chuyên môn nghiệp vụ nắm bắt được những ý tưởng ngoài thị trường một cách nhanh chóng từ đó thu hút được khách hàng. Mặt khác, do quản lý tốt nên trong quá trình hoạt động bảo đảm an toàn vốn tăng uy tín đồng thời tạo hình ảnh đẹp cho Ngân hàng

- Trình độ nghiệp vụ : trình độ nghiệp vụ của cán bộ Ngân hàng càng cao thì các quy trình, thao tác nghiệp vụ trong các hoạt động kinh doanh đều thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả giảm chi phí hoạt động và thu hút nhiều khách hàng.

- Thái độ phục vụ khách hàng : Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến tâm lý tình cảm của người gửi tiền nếu ngân hàng có thái độ phục vụ tốt thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng thì ngân hàng đó sẽ giữ chân được khách hàng và có một lợi thế cạnh tranh lớn.

Công nghệ thông tin :

Công nghệ thông tin giữ một vai trò không thể thiếu trong hoạt động Ngân hàng. Hệ thống thông tin càng hiện đại thì các dịch vụ ngân hàng diễn ra càng nhanh chóng và thuận tiện. Ngân hàng có hệ thống công nghệ thông tin càng hoàn thiện thì lợi thế cạnh tranh càng lớn.

**Mạng lưới hoạt động của ngân hàng*

Với những ngân hàng sát địa bàn dân cư hoặc gần với những trung tâm thương mại thì sẽ có thuận lợi khi thu hút vốn. Với một mạng lưới chi nhánh rộng trải khắp đất nước, đến cả những vùng sâu vùng xa, các ngân hàng sẽ có điều kiện cung cấp các dịch vụ của mình cho người dân một cách chu đáo và tiện lợi nhất. Tuy nhiên để mở rộng mạng lưới hoạt động ngân hàng phải cân nhắc đến khả năng vốn, khách hàng mục tiêu, địa điểm hoạt động và các yếu tố khác để tránh rơi vào tình trạng mất khả năng quản lý, kinh doanh không hiệu quả.

**Uy tín của ngân hàng.*

Có thể nói uy tín là tài sản vô hình nhưng vô cùng quý giá của ngân hàng. Ngân hàng hoạt động dựa trên sự tin tưởng lẫn nhau, do vậy uy tín có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với hoạt động của NHTM, mất uy tín ngân hàng sẽ không tồn tại. Uy tín có vai trò rất lớn trong hoạt động huy động vốn, uy tín càng cao thì sự tin tưởng của khách hàng vào Ngân hàng càng lớn, hiệu quả huy động vốn tăng lên, ngoài ra uy tín còn giúp Ngân hàng có thể giảm chi phí trong công tác huy động vốn vì mặc dù lãi suất huy động vốn của Ngân hàng có thấp hơn một chút so với các Ngân hàng khác nhưng được sự tin tưởng của khách hàng thì công tác huy động vốn vẫn đạt hiệu quả cao mà khối lượng huy động vốn vẫn không giảm. Ngoài ra để tăng uy tín của mình, Ngân hàng có thể tiến hành mua bảo hiểm tiền gửi cho tiền gửi của khách hàng. Đây là một biện pháp không chỉ nâng cao uy tín cho Ngân hàng mà còn đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng trước những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh.

Đối với các nhà hoạt động kinh doanh uy tín là điều tối quan trọng, quyết định lớn đến sự thành công của ngân hàng. Để có được niềm tin và uy tín của khách hàng thì các ngân hàng đều phải trải qua một thời gian gây dựng hoạt động mới có được. Uy tín của ngân hàng thể hiện qua thâm niên, kinh nghiệm hoạt động

của ngân hàng, vốn chủ sở hữu lớn, các sản phẩm hấp dẫn, chất lượng phục vụ tốt, có mối liên kết với nhiều tổ chức tài chính trong nước và quốc tế.

CHƯƠNG 2 . THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH TÔ HIỆU

2.1. Khái quát về Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu

Ngân hàng Công thương Việt Nam (NHCT VN) được thành lập từ năm 1988 sau khi tách ra khỏi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam với tên ban đầu là Ngân hàng chuyên doanh Công thương Việt Nam. Sau đó đến năm 1990, ngân hàng chính thức được đổi tên thành Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Lịch sử hình thành Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu trải qua 2 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Hình thành

Ngân hàng Công thương Hải Phòng đã mở thêm một vài phòng giao dịch, phòng giao dịch Tô Hiệu cũng là một trong số đó. Tiền thân của Chi nhánh Ngân hàng Công thương Tô Hiệu là phòng giao dịch Tô Hiệu được thành lập vào năm 1996 trong kế hoạch phát triển và mở rộng thêm địa bàn hoạt động.

Giai đoạn 2: Phát triển

Năm 2003, từ phòng giao dịch được nâng cấp thành chi nhánh cấp II trực thuộc Ngân hàng Công Thương Hải Phòng. Đến tháng 6/2006 có quyết định của Tổng giám đốc NHCT VN sắp xếp lại bộ máy tổ chức NHCT trên địa bàn Hải Phòng, nâng cấp thành Chi nhánh cấp I trực thuộc NHCT VN

Hiện tại trụ sở chính của chi nhánh tại số 116 Tô Hiệu, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng. Chi nhánh cũng đang có quan hệ giao dịch với các khách hàng ở các quận huyện khác nhau trong thành phố như: quận Hồng Bàng, Lê Chân, Đồ Sơn, Kiến An, Dương Kinh, Hải An và các huyện như: Thủy Nguyên, An Lão, Kiến Thụy. Đến nay chi nhánh có hơn 60 cán bộ, 8 phòng nghiệp vụ, 2 phòng giao dịch loại 1, 1 quỹ tiết kiệm đặt tại trụ sở chính trải dài trên địa bàn các quận của thành phố.

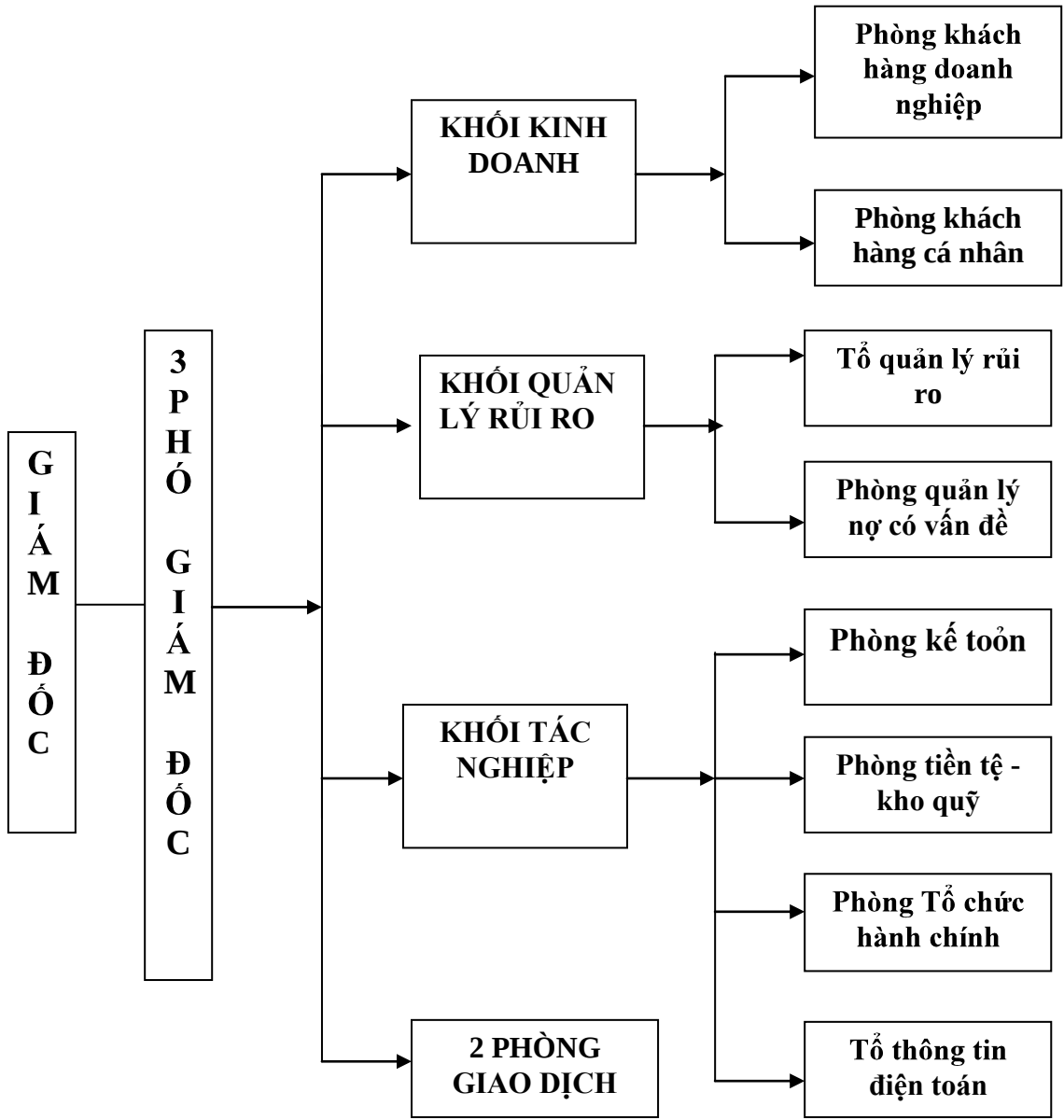
Với phương châm “Phát triển- An toàn- Hiệu quả” ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu Hải Phòng luôn bám sát mọi chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước đồng thời nắm bắt kịp thời những biến động của thị trường để có những hình thức huy động vốn thích hợp giúp nguồn vốn liên tục tăng trưởng, đáp ứng

kịp thời mọi nhu cầu vốn cần thiết cho đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

2.1.1. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu

Căn cứ theo quyết định số 395/QĐ-HĐQT-NHCT ngày 23/11/2005 của chủ tịch Hội đồng quản trị NHCT Việt Nam về việc ban hành quy chế tổ chức hoạt động của Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT Việt Nam. Căn cứ theo quyết định số 63/QĐ-HĐQT-NHCT ngày 29/03/2006 của chủ tịch HĐQT về việc phê duyệt chuyển mới mô hình chi nhánh NHCT Việt Nam và công văn 1460/CV-NHCT ngày 06/04/2006 của tổng giám đốc NHCT về việc hướng dẫn chuyển đổi mô hình tổ chức của chi nhánh.

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô
Hiệu



*** Các phòng ban và chức năng, nhiệm vụ của từng phòng:**

Phòng khách hàng doanh nghiệp:

Trực tiếp giao dịch với khách hàng là các doanh nghiệp để khai thác vốn bằng VNĐ và ngoại tệ; thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của NHCT.

Tiếp thị, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng, tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm dịch vụ của NHCT VN, làm đầu mối bán các sản phẩm dịch vụ của NHCT VN đến các khách hàng là doanh nghiệp. Thẩm định, xác định, quản lý các giới hạn tín dụng cho các khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu giao dịch về tín dụng và tài trợ thương mại, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định của NHCT VN.

Thực hiện nhiệm vụ thành viên hội đồng tín dụng, hội đồng miễn giảm lãi, hội đồng xử lý rủi ro. Cập nhật, phân tích thường xuyên hoạt động kinh tế, khả năng tài chính của khách hàng đáp ứng yêu cầu quản lý hoạt động tín dụng. Thực hiện chấm điểm xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu quan hệ giao dịch và đang có quan hệ giao dịch tín dụng với chi nhánh.

Phòng khách hàng cá nhân:

Trực tiếp giao dịch với khách hàng là các cá nhân để khai thác vốn bằng VNĐ và ngoại tệ; thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của NHCT VN. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng cá nhân.

Thực hiện chấm điểm xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng cá nhân có nhu cầu quan hệ giao dịch và đang có quan hệ giao dịch tín dụng với chi nhánh. Điều hành và quản lý lao động, tài sản, tiền vay vốn huy động tại các Quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch, hướng dẫn và quản lý nghiệp vụ các dịch vụ ngân hàng cho các Quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch, kiểm tra giám sát các hoạt động của Quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch theo quy chế tổ chức hoạt động của điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm.

Thực hiện nghiệp vụ về bảo hiểm nhân thọ và các loại bảo hiểm khác theo hướng dẫn của NHCT VN.

Phòng quản lý rủi ro:

Phòng quản lý rủi ro có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của chi nhánh. Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Thực hiện đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động NH theo chỉ đạo của NHCT VN. Chịu trách nhiệm về quản lý và xử lý các khoản nợ có vấn đề; quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và lãi tiền vay.

Nghiên cứu chủ trương, chính sách luật pháp, các văn bản pháp quy của Nhà nước của các ngành và NHCT VN có liên quan đến hoạt động NH; thực trạng tín dụng tại chi nhánh trong từng thời kỳ.

Thực hiện phân loại nợ và tính toán dự phòng rủi ro cho từng KH theo quy định hiện hành. Phân tích thực trạng chất lượng dư nợ của chi nhánh theo định kỳ hoặc theo yêu cầu đột xuất của NHCT VN. Chấm điểm, xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng có quan hệ tín dụng tại chi nhánh.

Phòng quản lý nợ có vấn đề:

Phòng quản lý nợ có vấn đề chịu trách nhiệm về quản lý và xử lý các khoản nợ có vấn đề (bao gồm các khoản nợ: cơ cấu lại thời hạn trả nợ, nợ quá hạn, nợ xấu); quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của Nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và tiền lãi vay. Quản lý, theo dõi và thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

Thực hiện phân loại nợ, tính toán trích dự phòng rủi ro, phân tích thực trạng chất lượng dư nợ của chi nhánh theo định kỳ hoặc theo yêu cầu đột xuất của NHCT VN.

Phòng kế toán:

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại chi nhánh; Cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán,

xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng quy định của Nhà nước và NHCT VN. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm của ngân hàng.

Phòng tiền tệ kho quỹ:

Quản lý an toàn kho quỹ (an toàn về tiền VNĐ và ngoại tệ, thẻ tiết kiệm, giấy tờ có giá, hồ sơ tài sản thế chấp...) theo đúng quy định của NHNN và NHCT VN.

Thực hiện ứng tiền và thu tiền cho các quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch trong và ngoài quầy ATM theo ủy quyền kịp thời chính xác. Thu, chi tiền mặt giao dịch có giá trị lớn, thu chi lưu động tại các doanh nghiệp, khách hàng.

Phối hợp với phòng kế toán, tổ chức hành chính thực hiện điều chuyển tiền giữa quỹ nghiệp vụ của chi nhánh với NHNN, các NHCT VN trên địa bàn, các quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch, phòng giao dịch, máy rút tiền tự động (ATM) an toàn, đúng chế độ trên cơ sở đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu tại chi nhánh.

Phòng tổ chức hành chính

Phòng tổ chức hành chính là phòng nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của nhà nước và quy định của NHCT VN. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ hoạt động kinh doanh tại chi nhánh.

2.1.2. Những hoạt động chính của Ngân hàng

Huy động vốn:

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng chủ yếu là nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các tổ chức kinh tế và dân cư; nhận tiền gửi tiết kiệm với nhiều hình thức phong phú, hấp dẫn: tiết kiệm không kỳ hạn và có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm tích lũy; ngoài ra còn có phát hành kỳ phiếu, trái phiếu...

Cho vay, đầu tư:

Tại ngân hàng có những sản phẩm cho vay như sau: Cho vay ngắn hạn bằng VNĐ và ngoại tệ; cho vay trung, dài hạn bằng VNĐ và ngoại tệ. Cho vay tài trợ,

ủy thác theo chương trình: Việt Nhật (JBIC, JICA), Việt Đức (DEG, KFW) và các hiệp định tín dụng khung; đồng tài trợ và cho vay hợp vốn đối với những dự án lớn, thời gian hoàn vốn dài.

Các hình thức đầu tư gồm: đầu tư trên thị trường vốn, thị trường tiền tệ trong nước và quốc tế; hùn vốn liên doanh, liên kết với các tổ chức tín dụng và các định chế tài chính trong nước và quốc tế; tài trợ xuất, nhập khẩu; chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất, thấu chi, cho vay tiêu dùng.

Bảo lãnh

Bảo lãnh, tái bảo lãnh (trong nước và quốc tế): bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán.

Thanh toán và tài trợ thương mại

Phát hành, thanh toán thư tín dụng nhập khẩu; thông báo, xác nhận, thanh toán thư tín dụng nhập khẩu; nhờ thu xuất, nhập khẩu (collection), nhờ thu hồi phiếu trả ngay (D/P) và nhờ thu chấp nhận hồi phiếu (D/A). Các sản phẩm chuyển tiền: chuyển tiền trong nước và quốc tế, chuyển tiền nhanh Western union. Ngoài ra còn có: thanh toán ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, séc; chi trả lương cho doanh nghiệp qua tài khoản, qua ATM; chi trả kiều hối...

Ngân quỹ

Các hoạt động ngân quỹ gồm có mua, bán ngoại tệ (spot, forward, swap...); mua, bán các chứng từ có giá (trái phiếu chính phủ, tín phiếu kho bạc, thương phiếu...); thu, chi hộ tiền mặt VNĐ và ngoại tệ... cùng với các dịch vụ khác về cho thuê kết sắt, cất giữ bảo quản vàng, bạc, đá quý, giấy tờ có giá, bằng phát minh sáng chế.

Thẻ và NH điện tử

Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa, thẻ tín dụng quốc tế (VISA, MASTER CARD...), dịch vụ thẻ ATM, thẻ tiền mặt (cash card), internet Banking, Phone Banking, SMS Banking.

Hoạt động khác

Những hoạt động khác gồm có: khai thác bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ; tư vấn đầu tư và tài chính; cho thuê tài chính; môi giới, tự doanh, bảo lãnh phát

hành, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn, lưu ký chứng khoán; tiếp nhận, quản lý và khai thác các tài sản xiết nợ qua Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong những năm gần đây.

Cùng với những thay đổi của tình hình kinh tế - xã hội cả nước, hoạt động của NHCT Việt Nam nói chung và NHCT Chi nhánh Tô Hiệu nói riêng đều có những chuyển biến rõ rệt trên tất cả các mặt công tác. Trong những năm gần đây bối cảnh kinh tế- tiền tệ thế giới diễn biến phức tạp tác động trực tiếp đến tiến trình phát triển kinh tế nước ta cũng như ngành Ngân hàng. Hoạt động kinh doanh của Chi nhánh cũng trong môi trường cạnh tranh rất gay gắt với sự thành lập mới của hệ thống các Ngân hàng thương mại cổ phần tại địa bàn. Với nhiều hình thức sản phẩm dịch vụ đa dạng và hấp dẫn khách hàng đã tác động ảnh hưởng trực tiếp đến thị phần hoạt động kinh doanh của Chi nhánh hiện nay. Tuy nhiên dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo của NHCT Việt Nam. Với sự quyết tâm, đoàn kết nhất trí của tập thể cán bộ công nhân viên và tranh thủ được sự giúp đỡ của các cấp cơ quan Chính quyền địa phương, chi nhánh NHCT Tô Hiệu đã thực hiện được một số kết quả nhất định.

Bảng 2.1. Báo cáo hoạt động kinh doanh NHCT chi nhánh Tô Hiệu

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>		<i>2010</i>		<i>2011</i>		<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỉ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỉ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỉ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
Tổng thu nhập	43.978	100	85.910	100	135.240	100	41.932	95,35	49.330	57,42
1.Thu nhập từ hoạt động tín dụng	39.853	90,62	79.452	92,48	122.662	90,70	39.599	99,36	43.210	54,39
2.Thu nhập khác	4.125	9,38	6.458	7,52	12.578	9,30	2.333	56,56	6.120	94,77
Tổng chi phí	40.912	100	73.787	100	99.542	100	32.875	80,36	25.755	34,90
1.Chi phí hoạt động tín dụng	29.788	72,81	56.930	77,15	79.397	79,76	27.142	91,12	22.467	39,46
2.Chi phí khác	11.124	27,19	16.857	22,85	20.145	20,24	5.733	51,54	3.288	19,51
Lợi nhuận trước thuế	3.066	100	12.123	100	35.698	100	9.057	295,40	23.575	194,47

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu)

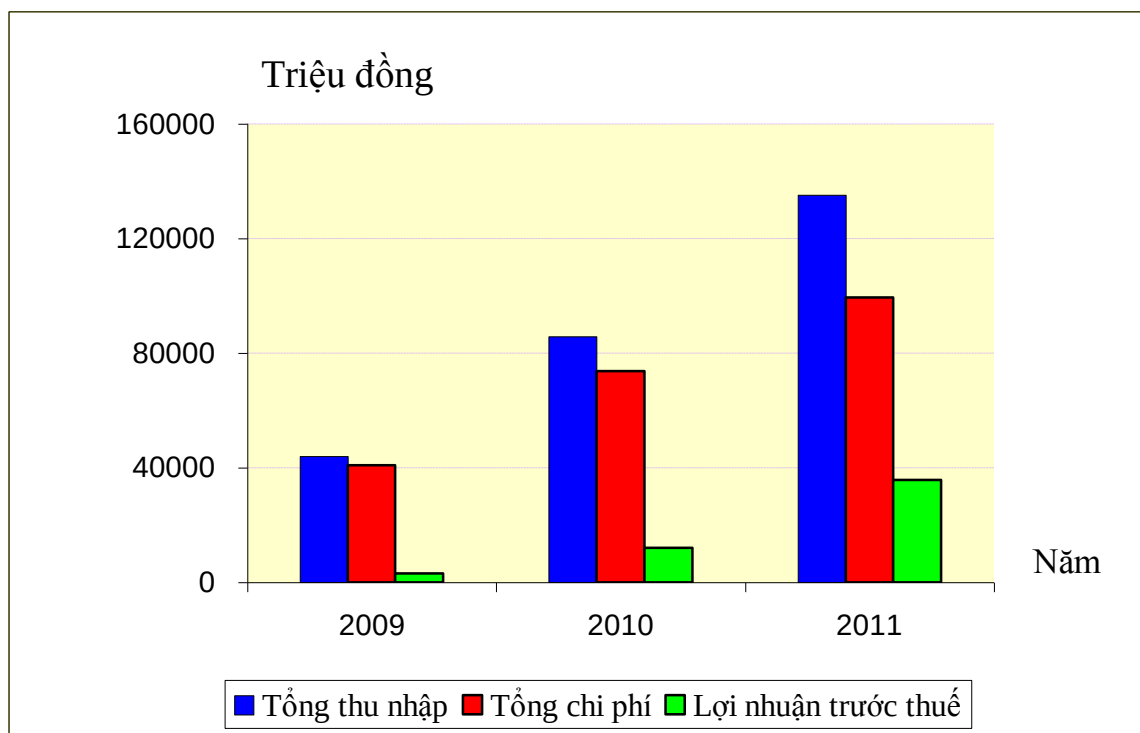
Nhìn vào bảng trên ta thấy tổng thu nhập, chi phí, lợi nhuận trước thuế của ngân hàng năm trước cao hơn năm sau cho thấy sự phát triển về quy mô của NHCT chi nhánh Tô Hiệu ngày càng lớn mạnh.

* Thu nhập của NHCT chi nhánh Tô Hiệu gồm các nguồn thu từ hoạt động tín dụng, dịch vụ và các hoạt động khác trong đó hoạt động tín dụng đem lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng. Năm 2009 tổng thu nhập là 43.978 triệu đồng trong đó thu từ hoạt động tín dụng là 39.853 triệu đồng tương đương 90,62%, sang năm 2010 tổng thu nhập là 85.91 triệu đồng trong đó thu từ hoạt động tín dụng chiếm 92,48% tổng thu nhập tương đương 79.452 triệu đồng, đến năm 2011 thu nhập đạt mức 135.24 triệu đồng trong đó thu từ hoạt động tín dụng là 90,7% tương đương 122.662 triệu đồng. Có thể thấy tổng thu nhập của ngân hàng tăng qua các năm thể hiện sự phát triển của ngân hàng trong việc tích cực đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, nâng cao hoạt động tín dụng, cùng với sự nỗ lực của tất cả cán bộ công nhân viên tại chi nhánh đã đem lại kết quả này.

* Cùng với sự tăng lên của thu nhập thì chi phí của ngân hàng cũng tăng qua 3 năm, trong đó chi phí cho hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất. Cụ thể: năm 2009 tổng chi phí là 40.912 triệu đồng trong đó chi phí cho hoạt động tín dụng chiếm 29.788 triệu đồng tương đương 72,81% tổng chi phí, năm 2010 tổng chi phí là 73.787 triệu đồng tăng lên 32.857 triệu đồng so với 2009 và chi cho hoạt động tín dụng chiếm 77,15%, sang 2011 tổng chi phí là 132.552 triệu đồng trong đó chi phí cho hoạt động tín dụng chiếm 79.76% tương đương 112.407 triệu đồng. Chi phí của ngân hàng tăng lên từng năm là do cạnh tranh lãi suất với các ngân hàng trên cùng địa bàn dẫn tới chi phí huy động vốn tăng mạnh, cùng với đó trong năm ngân hàng cũng tổ chức nhiều các chương trình dự thưởng cho khách hàng.

* Lợi nhuận của ngân hàng có sự tăng lên mạnh mẽ trong 3 năm, năm 2009 lợi nhuận ngân hàng đạt 3.006 triệu đồng, đến 2010 là 12.123 triệu đồng tăng 295,4% so với năm 2009 cho thấy đây là một năm làm ăn khá phát đạt tại chi nhánh. Sang 2011 lợi nhuận thu được tại chi nhánh là 35.698 triệu đồng tăng 194,47% so với 2010.

Biểu đồ 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT chi nhánh Tô Hiệu



Có thể thấy trong thời gian qua chi nhánh làm ăn luôn có lãi do tốc độ tăng của thu nhập luôn cao hơn tốc độ tăng của chi phí và lợi nhuận là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng phát triển. Trong những năm qua, tại địa bàn thành phố xuất hiện nhiều các chi nhánh ngân hàng hơn, từ đó làm cho môi trường cạnh tranh cũng trở lên khắc nghiệt hơn nữa, vì vậy chi nhánh cần nhiều sự cố gắng hơn nữa để có thể đủ sức cạnh tranh, tạo ra nguồn thu cho mình.

2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn:

Việc huy động vốn trong nền kinh tế luôn chiếm vị trí quan trọng, góp phần ổn định đồng tiền trong nước, tạo điều kiện phát triển đất nước. Mặc dù trong những năm qua đứng trước tình hình kinh tế xã hội có nhiều biến động và diễn biến phức tạp nhưng NHCT chi nhánh Tô Hiệu luôn bám sát định hướng của NHNN cũng như Ban lãnh đạo của NHCT để có biện pháp chỉ đạo thiết thực, nhằm giữ mức tăng trưởng về vốn.

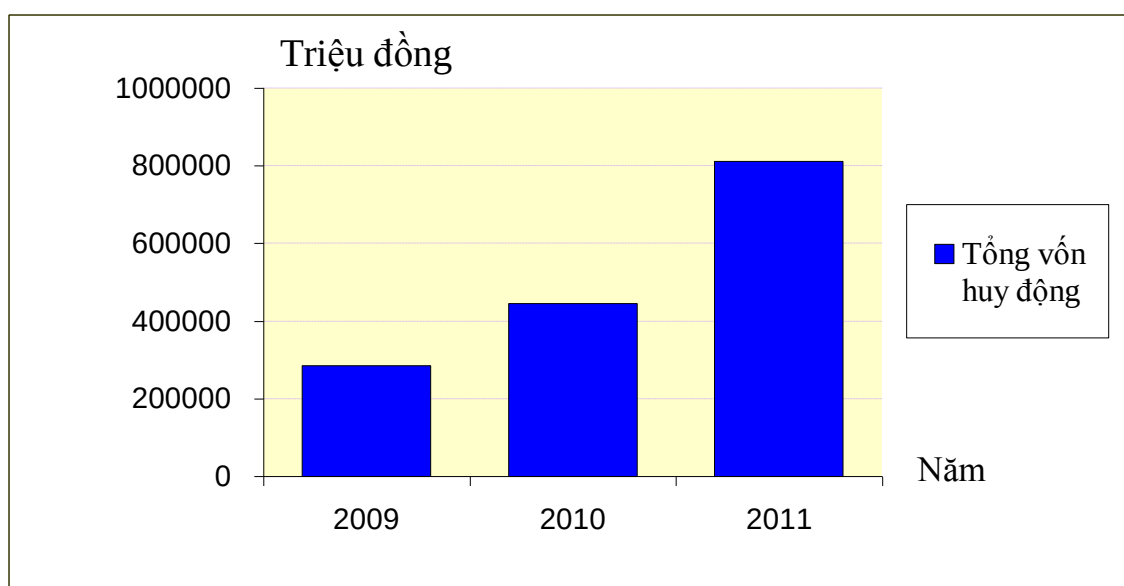
Bảng 2.2. Nguồn vốn huy động của NHCT chi nhánh Tô Hiệu

Đơn vị: triệu đồng

<i>Năm</i>	<i>Tổng vốn huy động</i>	<i>Giá trị tuyệt đối (+/-)</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
2009	285.660		
2010	444.870	159.210	55,73
2011	811.616	366.746	82,24

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu)

Ngay từ thời gian đầu khi có quyết định trở thành chi nhánh cấp I, NHCT chi nhánh Tô Hiệu đã áp dụng các ứng dụng khoa học công nghệ vào các giao dịch thanh toán, tạo nhiều tiện ích giúp cho khách hàng khi tới ngân hàng sẽ được giao dịch nhanh chóng và thuận tiện trong thời gian ngắn nhất song cũng đảm bảo độ an toàn và hợp lý cho các thanh toán viên. Cơ chế một cửa, thanh toán online trên toàn hệ thống đã giúp cho khoảng cách địa lý không còn là vấn đề quan trọng, các giao dịch mở tài khoản cá nhân, tiết kiệm được tiến hành nhanh chóng và thuận lợi hơn rất nhiều. Nhờ đó mà hiệu quả huy động vốn của ngân hàng đã được tăng lên rõ rệt.

Biểu đồ 2.2. Tổng vốn huy động tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu

Vốn huy động tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu trong giai đoạn 2009-2011 luôn có sự tăng trưởng, năm sau cao hơn năm trước về giá trị tuyệt đối cũng như tốc độ tăng trưởng. Năm 2009 chi nhánh huy động được 285.660 triệu đồng, năm 2010 số

vốn huy động được là 444.870 triệu đồng, tăng 159.210 triệu đồng tương đương 55,73% so với 2009. Năm 2011 huy động được 811.616 triệu đồng tăng 82,24% so với 2010 tương đương 366.746 triệu đồng. Tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ về nguồn vốn huy động tại ngân hàng cho thấy sự cố gắng, thành tích đáng tự hào của cán bộ công nhân viên trong thời gian qua, ngân hàng đã không ngừng cơ cấu nguồn vốn hợp lý và hiệu quả trong những thời kỳ khác nhau, tận dụng cơ hội nhằm đảm bảo sự an toàn và chủ động trong nguồn vốn.

2.1.3.2. Hoạt động tín dụng:

Bảng 2.3. Hoạt động cho vay của NHCT chi nhánh Tô Hiệu

Đơn vị: triệu đồng

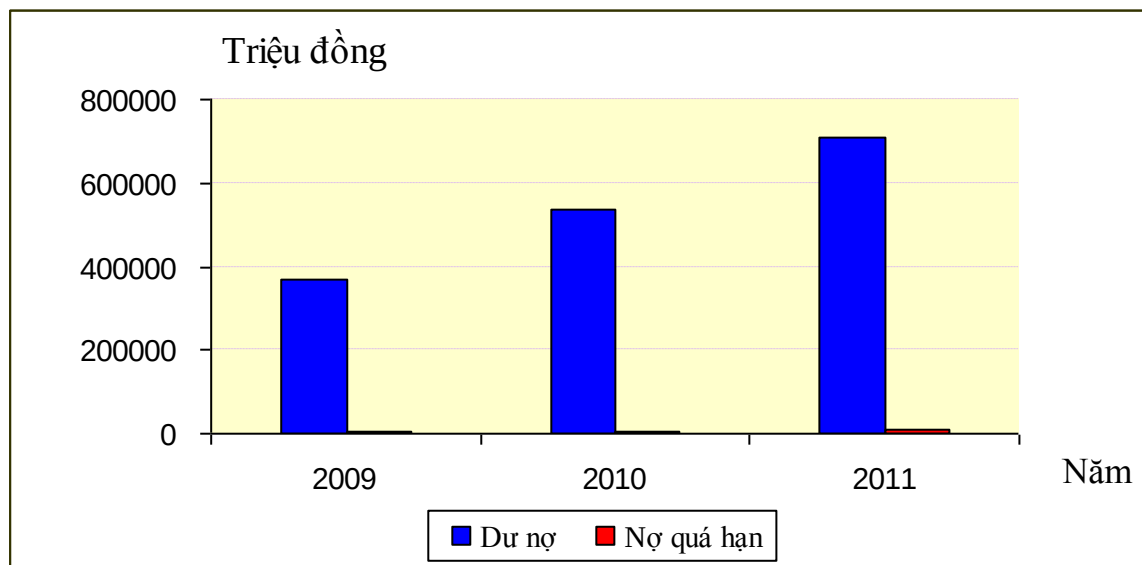
<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>	<i>Năm 2010</i>	<i>Năm 2011</i>
Dư nợ	367.857	534.609	708.985
Nợ quá hạn	4.046	4.651	8.507
Tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ (%)	1,1	0,87	1,2

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu)

Có thể thấy trong giai đoạn năm 2009-2011 ngân hàng luôn có sự tăng trưởng về tín dụng qua các năm. Năm sau đạt gần gấp rưỡi năm trước, năm 2010 đạt 534.609 triệu đồng gấp 1.5 lần so với 2009 còn đến 2011 dư nợ cho vay đã là 708.985 triệu đồng gấp 1.1 lần so với 2010.

Ngân hàng luôn chú trọng cho vay đối với các khách hàng thân thuộc nhưng cũng không ngừng đi tìm kiếm các khách hàng mới có tiềm năng hơn cho chính mình. Một số doanh nghiệp là khách hàng truyền thống của chi nhánh như Công ty cổ phần nhiệt điện Hải phòng, công ty TNHH Việt Trung, công ty vận tải Trung Thành...

Biểu đồ 2.3. Hoạt động tín dụng tại NHCT chi nhánh Tô Hiệu



Chất lượng tín dụng của chi nhánh tương đối tốt, tăng trưởng tín dụng đạt mức khá cao nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng, tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ trong các năm: năm 2009 nợ quá hạn là 4.064 triệu đồng chiếm 1,1% tổng dư nợ, năm 2010 là 4.651 triệu đồng chiếm 0,87% tổng dư nợ, cho thấy công tác thẩm định, kiểm tra, kiểm soát vốn vay của ngân hàng được đảm bảo đúng theo quy trình, quy chế cho vay để hoạt động tín dụng luôn đạt hiệu quả tốt. Sang năm 2011 là 8.507 triệu đồng chiếm 1,2% tổng dư nợ, tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên là do trong năm 2011 những dự án bất động sản mà ngân hàng cho vay trước đó bị đóng băng, nhiều khách hàng đi vay không có khả năng thanh toán, doanh nghiệp bị phá sản... Trong thời gian tới chi nhánh cần cẩn thận hơn trong việc thẩm định, xem xét các khoản xin vay vốn để hoạt động tín dụng tại chi nhánh luôn đạt hiệu quả cao.

2.1.3.3. Hoạt động thanh toán quốc tế:

Hoạt động thanh toán quốc tế của chi nhánh còn ở mức sơ khai, không có sự phát triển mạnh mẽ, doanh thu từ hoạt động này còn đạt con số thấp. Năm 2009 doanh số mua đạt 7.1 nghìn USD, năm 2010 đạt 6.4 nghìn USD, năm 2011 doanh số mua đạt 8.3 nghìn USD. Các dịch vụ khác như chuyển tiền quốc tế, UNT, UNC, chi trả kiều hối cũng đạt ở mức thấp.

2.2. Thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu

2.2.1. Khái quát về hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu

Hoạt động cơ bản của các ngân hàng là kinh doanh tiền tệ và để thực hiện đúng vai trò “đi vay để cho vay” của mình thì công tác huy động vốn là một nhiệm vụ tiên quyết trong toàn bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong tổng nguồn vốn thì vốn tự có chiếm tỷ trọng nhỏ. Vì vậy, ban giám đốc chi nhánh luôn coi trọng hoạt động huy động vốn dưới mọi hình thức nhằm đảm bảo cho nguồn vốn tăng lên liên tục và ổn định, đáp ứng vốn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong những năm qua đứng trước sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, chi nhánh luôn quan tâm đúng mức và đặt công tác huy động vốn là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

2.2.1.1. Quy trình huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn của chi nhánh phải tuân theo một quy trình nhất định đảm bảo huy động được lượng vốn yêu cầu và dễ dàng cho quản lý nguồn vốn huy động được.

Trong báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh hàng năm và phương hướng hoạt động của chi nhánh trong năm kế tiếp sẽ đặt ra mục tiêu chiến lược mà ngân hàng cần đạt tới. Đối với hoạt động huy động vốn thì kế hoạch cho tổng lượng vốn dự kiến sẽ là bao nhiêu và tỷ lệ phần trăm từng loại vốn trong tổng lượng huy động được.

Để đạt được mục tiêu huy động vốn như kế hoạch thì chi nhánh cần tính toán mức lãi suất hợp lý nhất, tính chi phí huy động và các chi phí khác có liên quan để có thể hoàn thành kế hoạch mà vẫn tối đa hóa được lợi nhuận.

Tăng cường các biện pháp quảng bá để đưa những sản phẩm dịch vụ đến tay khách hàng, nâng cao trình độ cán bộ nhân viên để quy trình huy động được diễn ra một cách nhanh chóng, thuận tiện, thu hút khách hàng....

Song song với việc tăng cường số lượng vốn huy động chi nhánh cũng phải tìm kiếm đầu ra cho nguồn vốn huy động: những cơ hội đầu tư, những khách hàng

cho vay để thu được khoản lãi từ các nguồn cho vay này. Đây cũng là một tiêu chí quan trọng nhằm đánh giá hiệu quả huy động vốn của chi nhánh.

2.2.2. Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong những năm gần đây.

2.2.2.1. Cơ cấu nguồn vốn huy động

Với mục tiêu phát triển bền vững, ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu đã thực hiện đa dạng hóa hình thức, các biện pháp, các kênh huy động vốn khác nhau nhằm tạo cho nguồn vốn tăng trưởng ổn định. Hiện nay nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu bao gồm:

- Tiền gửi của các tổ chức kinh tế (tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn)
- Tiền gửi của dân cư (tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi không kỳ hạn)
- Phát hành các công cụ nợ
- Nguồn đi vay

Bảng 2.4. Cơ cấu nguồn vốn huy động từ năm 2009-2011

Đơn vị : triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>		<i>2010</i>		<i>2011</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Tổng vốn huy động	285.660	100	444.870	100	811.616	100
1. Vốn tiền gửi	185.660	65	244.870	55,04	361.616	44,56
a. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế	62.988	22,05	66.826	15,02	80.452	9,91
b. Tiền gửi của dân cư	123.952	43,39	177.610	39,92	265.364	32,70
c. Phát hành các công cụ nợ	6.467	2,26	2.153	0,48	15.779	1,94
2. Vốn vay của các định chế tài chính	100.000	35	200.000	44,96	450.000	55,44

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản các năm 2009-2011)

Nhìn vào bảng trên ta thấy, cơ cấu vốn huy động của ngân hàng chỉ xuất phát từ 2 nguồn chính đó là vốn tiền gửi và vốn vay.

* Vốn huy động tiền gửi: đây là nguồn vốn tạo cho ngân hàng thể chủ động trong kinh doanh, có khả năng cung cấp kịp thời đầy đủ và nhanh chóng vốn cho khách hàng. Tỷ trọng vốn huy động tiền gửi trong 2009 là 65%, năm 2010 giảm còn 55,04% sang đến 2011 tiếp tục giảm xuống còn 44,56%. Tỷ lệ này vẫn chưa đạt mức hiệu quả so với cơ cấu nguồn vốn tiền gửi của một ngân hàng. Nguyên nhân là do vào năm 2010 tỷ lệ lạm phát tăng cao, lãi suất huy động không đủ để bù đắp thiệt hại của lạm phát nên đã gây ảnh hưởng đến công tác huy động vốn; đặc biệt vào năm 2011 chính sách trần lãi suất huy động VND ở mức 14%/năm đã gây ra sự suy giảm nguồn vốn huy động từ dân cư, đồng thời khuyến khích sự đóng

băng của các tài sản khác (chủ yếu là vàng, ngoại tệ, bất động sản...) của người dân. Huy động vốn tiền gửi tốt nhất nên chiếm tỷ trọng từ 60-70% trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Vì thế mà chi nhánh Tô Hiệu cần triển khai các chiến lược khách hàng, kịp thời, hiệu quả để nâng cao nguồn vốn huy động sao cho hợp lý để có nguồn vốn với chi phí thấp đem về cho chi nhánh ở mức hiệu quả nhất.

* Nguồn vốn đi vay có đặc điểm là ổn định hơn nguồn vốn tiền gửi nhưng chi phí vốn cao hơn. Hiện nay tỷ lệ nguồn vốn này đang có xu hướng chiếm khoảng 15 - 20% tổng nguồn vốn Ngân hàng Thương mại. Tuy nhiên tại chi nhánh Tô Hiệu thì vốn vay lại chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn. Cụ thể năm 2010 vốn vay là 200.000 triệu đồng tương đương chiếm 44,96% tổng vốn huy động tăng lên so với năm 2009, năm 2011 tiếp tục tăng lên 450.000 triệu đồng chiếm 55,44% tổng vốn huy động. Nguyên nhân là do nguồn vốn huy động từ dân cư không đủ đáp ứng cho nhu cầu hoạt động, chi nhánh vẫn chưa chủ động được nguồn vốn của mình trong khi nhu cầu vay vốn của khách hàng ngày càng nhiều nhưng nguồn vốn để đáp ứng cho nhu cầu này hầu như không đủ dẫn đến lợi nhuận hàng năm sẽ bị giảm do lãi suất đi vay luôn cao hơn lãi suất huy động vốn bình quân của chi nhánh. Chi nhánh Tô Hiệu cần tiếp tục đẩy mạnh các giải pháp tăng vốn huy động để đáp ứng nhu cầu kinh doanh, hạn chế vốn vay ở mức thấp.

2.2.2.2. Cơ cấu về kỳ hạn huy động vốn

Nghịệp vụ huy động vốn là nghịệp vụ quan trọng, không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn huy động càng dồi dào sẽ giúp ngân hàng càng tự chủ trong kinh doanh và mở rộng quy mô tín dụng. Vì vậy ngân hàng đã tích cực thực hiện nhiều biện pháp để thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế trên địa bàn thành phố nhằm tạo nguồn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế.

Xét về mặt thời gian Ngân hàng huy động vốn theo hai loại: không kỳ hạn và có kỳ hạn. Hình thức có kỳ hạn của ngân hàng rất đa dạng, đáp ứng mọi nhu cầu của người gửi, hiện nay Ngân hàng đang huy động với các thời hạn: dưới 1 tháng, 1-3 tháng, 3-6 tháng, 6-9 tháng, 9- 12 tháng, 12-24 tháng và trên 24 tháng. Thời

hạn đa dạng đã đáp ứng mọi mục đích thanh toán, gửi với mục đích an toàn... Ngân hàng tạo mọi thuận lợi cho người gửi tiền và cũng nhận được sự tán thưởng, đánh giá cao của khách hàng, thể hiện qua kết quả huy động:

Bảng 2.5. Cơ cấu nguồn vốn tiền gửi theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>	
	<i>Giá trị</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Giá trị</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Giá trị</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Tổng vốn tiền gửi	185.660	100	244.870	100	361.616	100
<i>Vốn không kỳ hạn</i>	<i>54.921</i>	<i>29,58</i>	<i>61.862</i>	<i>25,26</i>	<i>34.382</i>	<i>9,51</i>
VND	43.383	23,37	59.595	24,34	32.941	9,11
Ngoại tệ	11.538	6,21	2.267	0,93	1.441	0,40
Có kỳ hạn <12 tháng	109.777	59,13	153.985	62,88	286.002	79,09
VND	70.398	37,92	112.480	45,93	249.837	69,09
Ngoại tệ	39.379	21,21	41.505	16,95	36.165	10,00
Có kỳ hạn 12-24 tháng	20.760	11,18	28.698	11,72	28.398	7,85
VND	11.810	6,36	15.066	6,15	16.984	4,70
Ngoại tệ	8.950	4,82	13.632	5,57	11.414	3,16
Có kỳ hạn >24 tháng	202	0,11	284	0,12	12.832	3,55
VND	42,5	0,02	40	0,02	10.616	2,94
Ngoại tệ	159	0,09	244	0,10	2.216	0,61

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

* Nguồn vốn huy động không kỳ hạn tại ngân hàng chủ yếu là tiền gửi thanh toán của tổ chức kinh tế. Do yêu cầu trong sản xuất kinh doanh cũng như thấy rõ được những tiện ích từ các sản phẩm dịch vụ nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp

giao dịch và sử dụng. Tuy nhiên qua bảng 2.6 ta thấy nguồn vốn không kỳ hạn của ngân hàng lại có xu hướng giảm, năm 2009 vốn không kỳ hạn chiếm 29,58% tổng vốn tương đương 54.921 triệu đồng, năm 2010 là 25,26% tổng vốn tương đương 61.862 triệu đồng, sang năm 2011 tiền gửi không kỳ hạn chỉ chiếm 9,51% tổng vốn tương đương 34.382 triệu đồng. Để làm rõ nguyên nhân này ta phân tích kỹ hơn cơ cấu tiền gửi không kỳ hạn của NHCT Chi nhánh Tô Hiệu biến động qua 3 năm 2009-2011 như sau:

Bảng 2.6. Cơ cấu vốn không kỳ hạn theo đối tượng khách hàng

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
Tổng vốn KKH	54.921	61.862	34.382	6.941	12,64	-27.480	-44,42
TCKT	53.323	58.400	28.437	5.077	9,52	-29.963	-51,31
Cá nhân	1.598	3.462	5.945	1.864	116,65	2.483	71,72

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

Xem xét các khoản mục trong tiền gửi không kỳ hạn thì có thể thấy vốn trong khu vực của tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng lớn nhất và có sự biến động giống với của tổng vốn không kỳ hạn. Cụ thể năm 2009 tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức kinh tế là 53.323 triệu đồng, năm 2010 đạt mức 58.400 triệu đồng đã tăng lên 5.007 triệu đồng tương đương tăng 9,52% so với năm 2009. Nguyên nhân là do: thứ nhất vào năm 2009 và 2010 chi nhánh Tô Hiệu có nhận một số tiền gửi thanh toán khá lớn của Công ty cổ phần nhiệt điện Hải Phòng nhằm mục đích chi trả thanh toán các chi phí trong dự án xây dựng nhà máy nhiệt điện, đến hết năm 2010 số tiền gửi thanh toán này đã được doanh nghiệp sử dụng hết vì thế mà năm 2011 lượng tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức kinh tế chỉ còn 28.437 triệu đồng giảm 51,31% so với 2010; thứ 2 là vào năm 2011 là một năm khó khăn chung với toàn

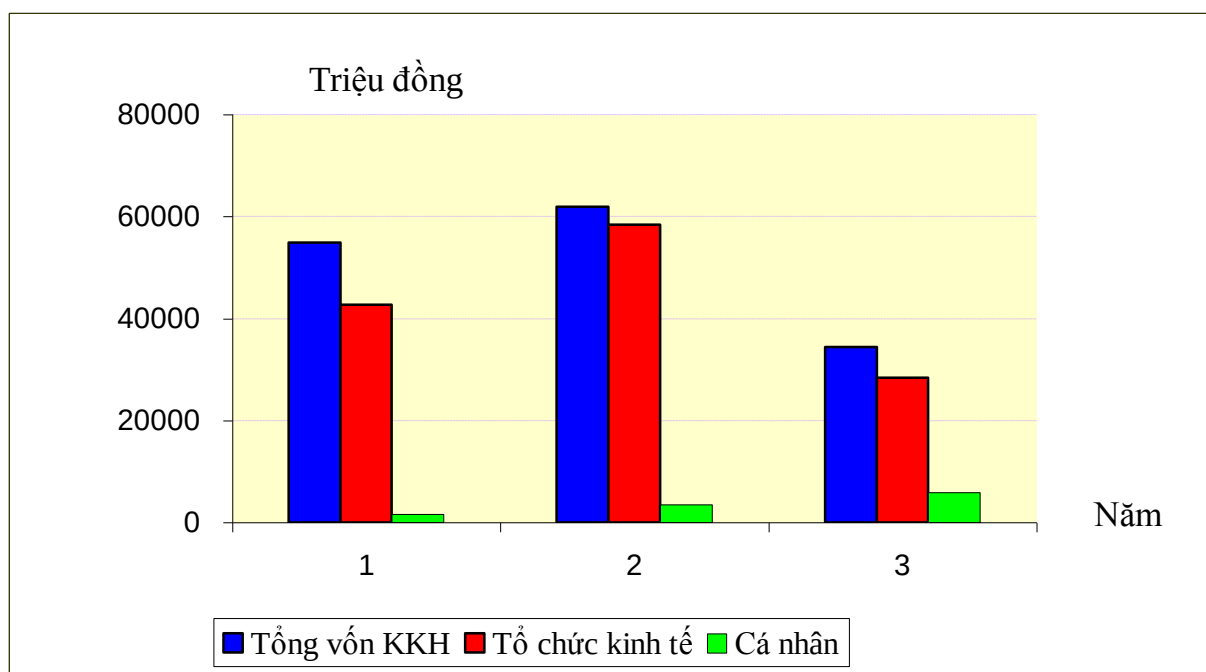
hệ thống ngân hàng, lượng tiền gửi từ các tổ chức kinh tế bị sụt giảm đáng kể dẫn đến giảm tốc độ luân chuyển tiền tệ của nền kinh tế.

Tiền gửi không kỳ hạn của dân cư nhìn chung có xu hướng gia tăng chứng tỏ ngân hàng cũng có những biện pháp tích cực đưa sản phẩm này đến với người dân tuy nhiên nguồn tiền này chiếm tỷ lệ vẫn còn thấp trong tổng nguồn vốn không kỳ hạn. Nguyên nhân là do loại tiền này mang lại cho khách hàng lãi không cao. Do đó tiền gửi không kỳ hạn từ nguồn dân cư của chi nhánh chủ yếu là các khoản ký quỹ tiền vay của khách hàng nhằm tránh tình trạng quá hạn với hoạt động của chi nhánh.

Tóm lại do ảnh hưởng xu thế chung của nền kinh tế biến động trong thời gian qua mà vốn không kỳ hạn của chi nhánh cũng không giữ được mức tăng trưởng ổn định. Mục đích của tiền gửi không kỳ hạn đối với các doanh nghiệp là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản, thực hiện các chi trả thanh toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh, chi trả lương cho nhân viên của doanh nghiệp, đồng thời hạn chế được chi phí tổ chức thanh toán, bảo quản tiền và vận chuyển tiền, nhằm vào mục đích đó mà ban lãnh đạo ngân hàng nên xem xét và thu hút nguồn vốn này nhiều hơn nữa về cho ngân hàng vì đây là mảng thị trường hấp dẫn với chi phí huy động vốn thấp.

Có thể thấy tốc độ tăng trưởng nguồn vốn không kỳ hạn qua các năm rõ hơn qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.4: Cơ cấu tiền gửi không kỳ hạn theo đối tượng khách hàng



* *Tiền gửi có kỳ hạn*: đây là nguồn tiền tạo ra tính ổn định cho nguồn vốn của ngân hàng, giúp ngân hàng có thể chủ động cho vay trung và dài hạn; được huy động chủ yếu từ nguồn tiền nhàn rỗi của dân chúng (tiền gửi tiết kiệm), các đơn vị kinh tế gửi vào ngân hàng nhằm mục đích chính là hưởng phần lãi suất mà ngân hàng trả cho khách hàng khi gửi tiền.

Nhìn vào bảng 2.6 cho thấy nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng tại chi nhánh Tô Hiệu chiếm tỷ trọng 60-80% lớn nhất trong tổng vốn huy động đó là do xu thế của khách hàng không muốn gửi tiền thời gian quá dài để có thể rút ra khi cần và quan trọng là lãi suất cho mức kỳ hạn này cũng ở mức khá hấp dẫn. Nguồn vốn này huy động dễ do phù hợp với nhu cầu của khách hàng tuy nhiên lại có tính ổn định không cao, có thể gây ra rủi ro thanh khoản khi mà sử dụng một phần vốn cho vay trung và dài hạn. Vì thế mà chi nhánh Tô Hiệu cần xem xét sao cho việc huy động và sử dụng vốn hợp lý đảm bảo về an toàn trong công tác tín dụng tại chi nhánh.

Về phần vốn tiền gửi trung và dài hạn tại chi nhánh Tô Hiệu có sự thay đổi trái chiều nhau, trong 2 năm 2009 và năm 2010 đều tăng nhưng tỷ lệ tăng lên không nhiều, sang đến 2011 vốn trung hạn từ chiếm 11,72% trong tổng vốn huy

động vào năm 2010 giảm xuống chiếm còn 7,85% tổng vốn huy động. Nhưng bù lại vào đó thì phần tiền gửi dài hạn lại tăng lên đáng kể từ 284 triệu đồng trong năm 2010 lên 12.832 triệu đồng trong năm 2011 tương đương với tỷ trọng 3,55% tổng vốn huy động, lượng tiền tăng lên này xuất phát chủ yếu từ tiền gửi VND. Xét về số lượng thì loại tiền này không chiếm tỷ trọng lớn trong tiền gửi có kỳ hạn, tuy nhiên ngân hàng cũng cần có những chính sách để duy trì lượng khách hàng này nhằm cung cấp nguồn vốn lâu dài và ổn định cho ngân hàng vì khoản vốn này có lợi thế về sự ổn định tương đối, có thể cho vay và đầu tư dài hạn, sử dụng linh hoạt cho nhiều mục đích khác nhau.

Bảng 2.7. Cơ cấu vốn có kỳ hạn theo đối tượng khách hàng

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
Tổng vốn có KH	130.738	182.967	327.232	52.228	39,95	144.265	78,85
TCKT	3.177	4.012	6.069	835	26,28	2.057	51,27
Cá nhân	127.561	178.955	321.163	51.393	40,29	142.208	79,47

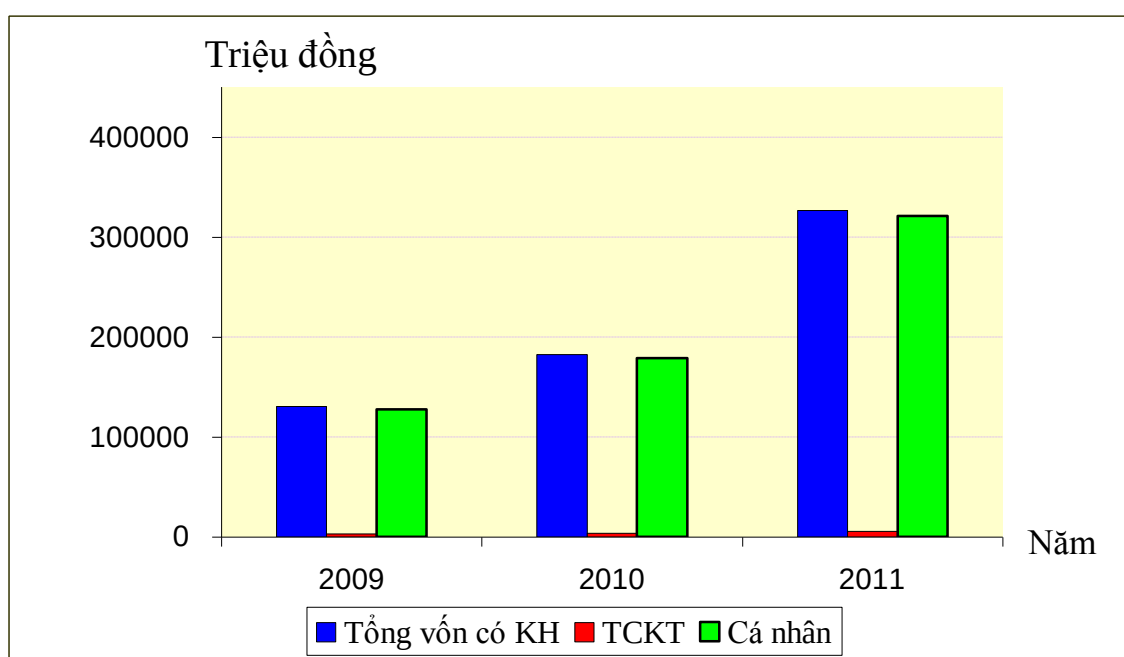
(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

Có thể thấy vốn tiền gửi có kỳ hạn tăng nhanh trong đó chủ yếu là khoản tiền gửi của cá nhân. Tốc độ tăng trưởng đạt mức cao trong năm 2010 và 2011; tiền gửi khách hàng cá nhân đạt 178.955 triệu đồng năm 2010, sang năm 2011 là 321.163 triệu đồng tăng 79,47% so với năm 2010. Để có được kết quả như vậy trong năm 2011 mặc dù là một năm có nhiều biến động về lãi suất nhưng ngân hàng đã có những chủ trương huy động vốn phù hợp, sử dụng các biện pháp tuyên truyền vận động kết hợp với các biện pháp nghiệp vụ để tăng huy động vốn theo chiều hướng tích cực, đẩy mạnh và đổi mới phương thức huy động vốn bằng các chính sách như ưu đãi tiền gửi, ưu đãi cho vay... Với những chính sách đó, chi

nhánh Tô Hiệu đã thu hút được nhiều khách hàng, tạo lập được uy tín trên thị trường. Số lượng khách hàng đến giao dịch, thanh toán quan hệ với chi nhánh ngày càng tăng.

Vốn có kỳ hạn của tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng khá nhỏ, có sự tăng trưởng qua các năm. Đó là do sự chỉ đạo của ban lãnh đạo trong công tác huy động vốn, đẩy mạnh công tác tiếp thị doanh nghiệp, công ty mới thành lập, kết hợp với khách hàng hiện hữu thực hiện thanh toán thông qua tài khoản mở tại chi nhánh được triển khai tốt góp phần thúc đẩy gia tăng tiền gửi thanh toán có kỳ hạn.

Biểu đồ 2.5. Cơ cấu tiền gửi có kỳ hạn theo đối tượng khách hàng



Như vậy trong 3 năm tiền gửi có kỳ hạn đang tăng lên và đây là nguồn vốn khá quan trọng trong công tác huy động vốn của ngân hàng. Có được kết quả như vậy là do uy tín của ngân hàng cao, cùng với sự chỉ đạo đúng đắn của ban giám đốc và sự nỗ lực của cán bộ công nhân viên trong ngân hàng đã góp phần không nhỏ cho công tác huy động vốn của ngân hàng.

* Phát hành công cụ nợ: đây là hình thức huy động vốn có hiệu quả khá cao của các ngân hàng thương mại. Trong quá trình hoạt động, ở những thời điểm nhất định, ngân hàng thấy cần phải huy động thêm vốn trước những cơ hội kinh doanh đầy hấp dẫn. Điều đó có nghĩa là ngân hàng huy động vốn ở thể chủ động, có nghĩa là có đầu ra mới tính đầu vào. Ngân hàng xác định rõ quy mô vốn huy động, loại

tiền huy động và đưa ra các mức chi phí hợp lý làm cho việc tạo vốn của ngân hàng thành công nhanh chóng. Để vay trên thị trường, ngân hàng có thể phát hành kỳ phiếu và trái phiếu. NHCT chi nhánh Tô Hiệu phát hành các kỳ phiếu, trái phiếu theo định hướng chung của NHCT Việt Nam.

Bảng 2.8. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Ngắn hạn	3.091	47,80	1.033	47,98	13.409	84,87
Trung và dài hạn	3.376	52,20	1.120	52,02	2.390	15,13
Tổng	6.467	100	2.153	100	15.799	100

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

Nhìn vào bảng trên ta thấy đây là nguồn có nhiều biến động trong 3 năm 2009-2011. Năm 2009 tổng số tiền huy động được là 6.467 triệu đồng thì năm 2010 giảm xuống còn 2.153 triệu đồng. Đến năm 2011 có sự gia tăng đột ngột về nguồn vốn phát hành công cụ nợ của ngân hàng, số tiền huy động được là 15.799 triệu đồng gấp nhiều lần so với 2 năm trước đó. Nguyên nhân là do trong năm 2011 ngân hàng Công Thương có 3 đợt phát hành kỳ phiếu và chứng chỉ tiền gửi, trong đó đối với kỳ phiếu là kỳ hạn 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng; kỳ phiếu càng dài hạn lãi suất càng hấp dẫn, khách hàng có cơ hội trúng nhiều giải thưởng giá trị. Đặc biệt khi có nhu cầu sử dụng vốn nhưng kỳ phiếu chưa đến hạn, khách hàng có nhiều lựa chọn: cầm cố kỳ phiếu để vay vốn; tắt toán kỳ phiếu trước hạn; bán lại kỳ phiếu cho ngân hàng, khách hàng vẫn được hưởng nguyên lãi đã tính theo các định kỳ điều chỉnh lãi suất cộng với lãi mua kỳ phiếu. Chứng chỉ tiền gửi được ngân hàng huy động với kỳ hạn dài hơn 12, 18 và 24 tháng. Việc phát hành kỳ phiếu và chứng chỉ tiền gửi của ngân hàng trong thời điểm năm 2011 đã giúp cho ngân hàng giải quyết được nhu cầu về vốn, đáp ứng nhu cầu đầu tư.

2.2.2.3. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền:

Bảng 2.9. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền

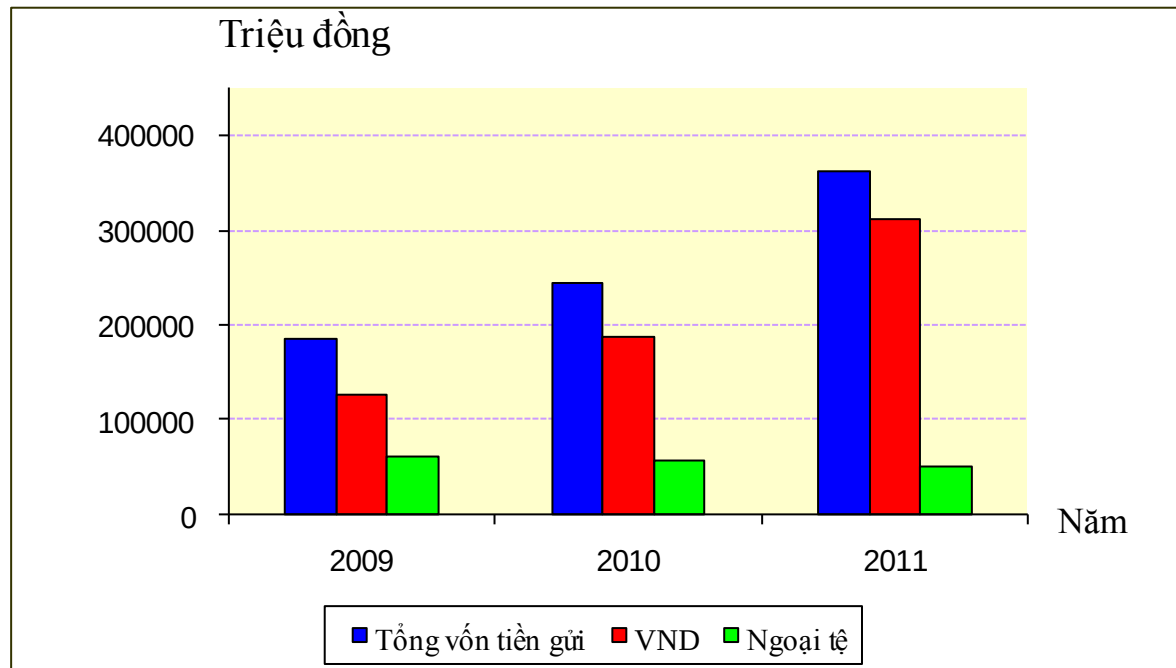
Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>		<i>2010</i>		<i>2011</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Tổng vốn tiền gửi	185.660	100	244.829	100	361.616	100
VND	125.730	67,72	187.181	76,45	310.378	85,83
Ngoại tệ	59.931	32,28	57.648	23,55	51.238	14,17

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

Theo dõi bảng 2.10 có thể thấy đồng nội tệ chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn tiền gửi. Tỷ trọng nguồn vốn này luôn đạt mức trên 60% trong tổng vốn và tăng dần qua từng năm cho thấy: thứ nhất xu hướng chi nhánh đang tập trung huy động vốn tiền gửi bằng VND, thứ hai trong số những khách hàng doanh nghiệp của chi nhánh thì hầu hết là những doanh nghiệp có môi trường làm ăn ở trong nước.

Biểu đồ 2.6. Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền



Trong khi đó thì nguồn ngoại tệ lại bị giảm dần đi cả về số lượng lẫn tỷ trọng, năm 2009 là 59.931 triệu đồng chiếm 32,28% tổng vốn, sang 2010 giảm còn 57.648 triệu đồng tương đương 23,55% tổng vốn, đến 2011 chỉ còn chiếm tỷ trọng 14,17% tổng vốn. Với một nền kinh tế đang hội nhập như Việt Nam trong thời gian tới chi nhánh cần có chính sách huy động linh hoạt và đa dạng hơn với các đồng ngoại tệ vì sự năng động của loại tiền này đang ngày càng phát triển. Để thu hút được nguồn ngoại tệ nhiều hơn nữa chi nhánh Tô Hiệu cần chú ý tới các đối tượng kinh tế ngoài quốc doanh, đề ra các chính sách về giao tiếp, khuyến trương về marketing ngân hàng.

2.2.2.4. Cơ cấu vốn theo hình thức huy động:

Để hiểu rõ hơn về cơ cấu huy động vốn, ta sẽ tìm hiểu về tỷ trọng của từng phương thức huy động trên tổng vốn tiền gửi của ngân hàng.

Bảng 2.10. Cơ cấu vốn theo hình thức huy động

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>		<i>2010</i>		<i>2011</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Vốn tiền gửi	185.660	100	244.829	100	361.616	100
Tiền gửi thanh toán	61.708	33,24	67.218	27,46	96.251	26,62
Tiền gửi tiết kiệm	123.952	66,76	177.611	72,54	265.365	73,38

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

* Tiền gửi thanh toán: về số tuyệt đối tiền gửi thanh toán tăng dần qua các năm tuy nhiên về tỷ trọng trong tổng vốn lại có xu hướng giảm. Đây là lượng tiền gửi bao gồm tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn của tổ chức kinh tế và cá nhân trong đó chủ yếu là tiền gửi của các tổ chức kinh tế. Về mặt cơ cấu, trong 3 năm tiền gửi thanh toán giảm là do sự tăng lên của tiền gửi tiết kiệm. Điều này về lâu dài có ảnh hưởng không tốt tới chi nhánh vì là đây lại là nguồn vốn có chi phí thấp, mang lại nhiều nguồn thu như sử dụng sản phẩm tiền vay, các sản phẩm doanh nghiệp khác vì thế mà chi nhánh không nên chủ quan, vẫn cần phải quan tâm chú trọng phát triển nguồn vốn này; phát huy hơn nữa tính ưu việt cũng như tạo cho khách hàng sự thoải mái, nhanh chóng, chính xác khi giao dịch với ngân hàng, gắn kết các mối quan hệ với các khách hàng doanh nghiệp hơn nữa tạo cho họ sự tin cậy mong muốn gửi tiền vào ngân hàng.

* Tiền gửi tiết kiệm: là lượng tiền chiếm tỷ trọng cao và có tốc độ tăng dần qua các năm trong tổng vốn tiền gửi. Năm 2009 huy động được 123.952 triệu đồng tương đương 66,76% tổng vốn tiền gửi. Sang năm 2011 tăng lên 177.611 triệu đồng tương đương 72,54%, đến 2011 là 265.365 triệu đồng tương đương 73,38% trong tổng vốn tiền gửi. Sự tăng lên cả về khối lượng lẫn tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm

cho thấy chi nhánh rất chú trọng và quan tâm phát triển nguồn vốn này và đã đưa ra những sản phẩm tiền gửi với lãi suất và những ưu đãi hấp dẫn để thu hút khách hàng nhiều hơn. Đây là nguồn vốn huy động có chi phí cao nhưng an toàn, kỳ hạn vốn được cố định, giúp ngân hàng có thể có kế hoạch sử dụng vốn phù hợp, phát triển theo hướng lâu dài.

2.2.2.5. Sự cân đối giữa cơ cấu huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.

Chức năng cơ bản của hoạt động ngân hàng là tổ chức tài chính trung gian, điều hòa vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu. Do đó, sau khi huy động vốn, chi nhánh sẽ nhanh chóng tìm các biện pháp sử dụng nguồn vốn hiệu quả bằng cách cho vay. Hoạt động tín dụng là hình thức đầu tư chủ yếu ở ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu. Ngân hàng cung cấp tín dụng để đáp ứng nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp, bù đắp vốn tạm thời thiếu hụt của các hộ sản xuất kinh doanh....đồng thời đáp ứng nhu cầu cho tiêu dùng, sinh hoạt của cá nhân trên địa bàn.

Để hiểu rõ về khả năng sử dụng vốn huy động của ngân hàng, ta tìm hiểu về chỉ tiêu tổng dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động: chỉ tiêu này dùng để xác định hiệu quả đầu tư của một đồng vốn huy động, nó giúp phân tích so sánh khả năng cho vay của ngân hàng với nguồn vốn huy động. Chỉ tiêu này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt vì nếu chỉ tiêu này lớn thì khả năng huy động vốn của Ngân hàng thấp và ngược lại, chỉ tiêu này nhỏ thì Ngân hàng sử dụng vốn không hiệu quả.

Bảng 2.11. Tổng dư nợ trên tổng vốn huy động

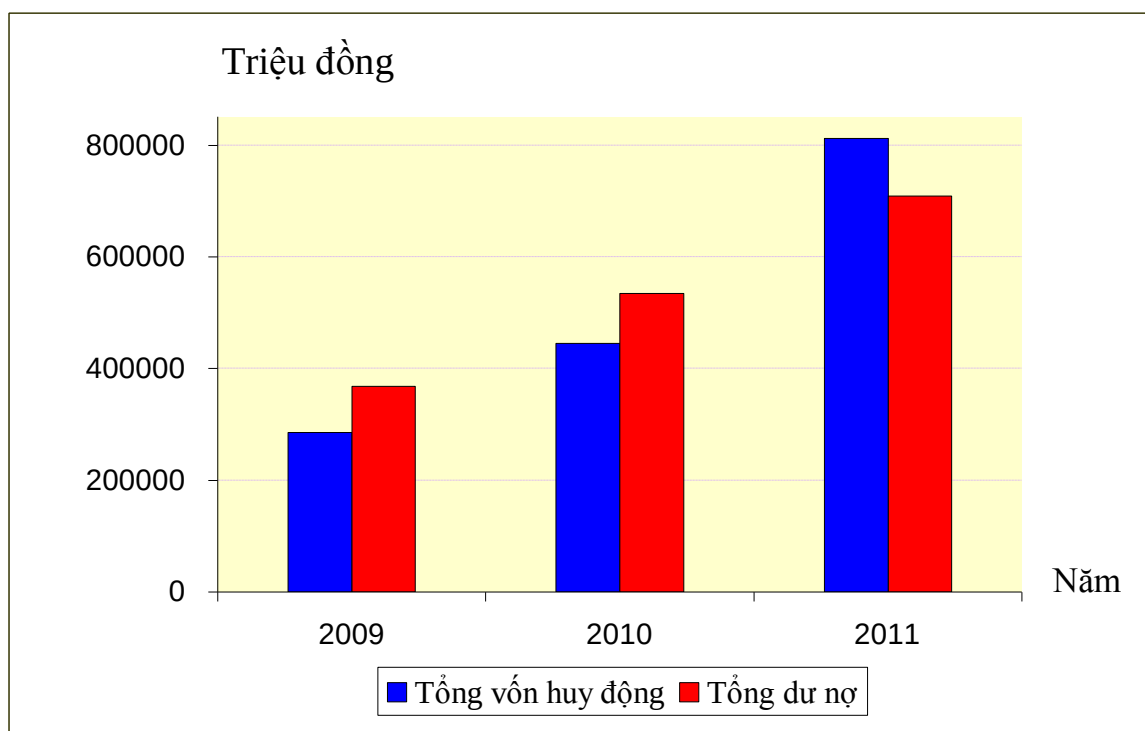
Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Tổng dư nợ	367.857	534.609	708.985	266.752	72,52	74.376	11,72
Tổng vốn huy động	285.660	444.870	811.616	159.210	55,73	366.746	82,44
Tổng dư nợ/tổng vốn huy động (lần)	1.29	1.2	0.87				

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản từ năm 2009-2011)

Ta thấy rằng tại chi nhánh Tô Hiệu: vào năm 2009 cứ 1.29 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của một đồng vốn huy động; sang năm 2010 tỷ lệ này tăng lên, cứ 1.2 đồng dư nợ thì có một đồng vốn huy động. Nhận xét qua 2 năm ta thấy rằng số dư nợ đã vượt qua số vốn huy động như vậy nhu cầu sử dụng vốn cho sản xuất và tiêu dùng của các cá nhân và doanh nghiệp tăng đáng kể và tình hình huy động vốn của ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu chưa đủ mạnh nên phải sử dụng vốn điều chuyển từ hội sở, mà thường thì lãi suất điều chuyển sẽ cao hơn lãi suất huy động vốn từ nền kinh tế. Điều này có nghĩa khả năng huy động vốn của ngân hàng từ dân cư còn rất thấp. Xét đến năm 2011 tổng dư nợ/tổng vốn huy động bằng 0.87 có nghĩa cứ 0.87 đồng dư nợ thì có một đồng vốn huy động được, tỷ lệ này đã giảm so với 2 năm trước đó, đây là tín hiệu đáng mừng cho thấy chi nhánh đã và đang chủ động hơn trong việc sử dụng nguồn vốn của mình. Tuy nhiên bên cạnh việc đầu tư vào hoạt động tín dụng thì ngân hàng cần chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm đạt được số vốn huy động nhiều hơn nữa nhằm đem lại lợi nhuận cao cho chi nhánh.

Biểu đồ 2.7. Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn



Trong 3 năm 2009-2011 vốn huy động có xu hướng tăng nhanh, nhưng số dư nợ của ngân hàng lại có tốc độ tăng chậm hơn, năm 2010 so với 2009 tăng lên là 72,52%; năm 2011 so với 2010 chỉ còn 11,72%; nguyên nhân là do lạm phát tăng cao, vấn đề lãi suất huy động vốn trong năm 2011 biến động bất ổn, đã dẫn đến lãi suất cho vay tăng cao, doanh nghiệp khó tiếp cận với nguồn vốn vay từ ngân hàng; thị trường bất động sản đóng băng tạo ra nguy cơ về thanh khoản nên NHNN yêu cầu các ngân hàng tăng tỉ lệ dự trữ bắt buộc, thắt chặt cho vay đã làm cho hoạt động tín dụng tại chi nhánh Tô Hiệu có phần tăng trưởng chậm lại.

Bảng 2.12. Huy động và sử dụng vốn ngắn hạn

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Vốn huy động ngắn hạn	164.699	215.847	320.386	511.48	31,06	104.539	48,43
Cho vay ngắn hạn	184.466	352.486	438.972	168.020	91,08	864.86	24,54

(Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2009-2011)

Bảng 2.13. Huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2010/2009</i>		<i>2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
Vốn huy động trung và dài hạn	20.961	28.982	41.230	8.021	38,27	12.248	42,26
Cho vay trung và dài hạn	80.165	116.431	120.998	36.266	45,24	4.567	3,92

(Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2009-2011)

Nhìn vào cơ cấu cho vay theo thời hạn của chi nhánh Tô Hiệu trong 3 năm gần đây có thể thấy chi nhánh tập trung chủ yếu để cho vay ngắn hạn, phù hợp với cơ cấu huy động vốn của chi nhánh. Tuy nhiên nhìn chung cơ cấu huy động và cho

vay của ngân hàng vẫn chưa được hợp lý, ngân hàng bị thiếu vốn trong cả ngắn hạn và dài hạn, huy động không đáp ứng đủ nhu cầu cho vay, chi phí gia tăng nhiều do phải sử dụng nhiều vốn đi vay và vốn điều chuyển từ hội sở chính. Để khắc phục điều này NHCT chi nhánh Tô Hiệu phải đẩy mạnh hơn nữa các biện pháp giúp huy động vốn hiệu quả hơn.

2.2.3. Chi phí huy động vốn

Bảng 2.14. Chi phí huy động vốn

Đơn vị: triệu đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>Tốc độ tăng 2010/2009 (%)</i>	<i>Tốc độ tăng 2011/2010 (%)</i>
Tổng số vốn huy động (1)	285.660	444.870	811.616	55,73	82,44
Tổng chi phí huy động (2)	30.280	55.164	118.496	82,18	114,81
Chi phí trả lãi	21.755	41.257	73.251	89,64	77,55
Chi phí cho 1 đồng vốn huy động (3) = (2)/(1)	0.106	0.124	0.146	16,98	17,74

(Nguồn: Báo cáo tín dụng năm 2009-2011)

Phần chi phí lớn nhất trong chi phí huy động vốn chính là chi phí trả lãi cho nguồn vốn huy động được. Trong 3 năm qua thì khoản chi phí này cũng biến đổi bởi sự thay đổi của nền kinh tế kéo theo sự thay đổi của biểu lãi suất huy động. Chi phí trả lãi trong năm 2010 tăng so với năm 2009 là 89,64% nguyên nhân tăng chi phí là do các khoản tiền gửi ngắn hạn tăng cao trong khi lãi suất giữa ngắn hạn và dài hạn không có sự chênh lệch đáng kể. Sang năm 2011 do ảnh hưởng của cuộc chạy đua lãi suất huy động giữa các NHTM nên chi phí huy động vốn đã tăng thêm 114,81% so với năm 2010.

2.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu.

Qua các báo cáo và phân tích ở trên ta thu được những kết quả về công tác huy động vốn đã đạt những thành công và cũng còn có những hạn chế còn tồn tại để từ đó rút kinh nghiệm cho những năm tiếp theo.

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm qua, nhìn chung NHCT chi nhánh Tô Hiệu đã đạt được những kết quả khả quan như sau:

- Hoạt động kinh doanh của chi nhánh có hiệu quả, lợi nhuận luôn tăng qua các năm, ngày càng tạo lòng tin với khách hàng.
- Tổng nguồn vốn luôn tăng, cơ cấu vốn huy động của NHCT chi nhánh Tô Hiệu tập trung chủ yếu vào huy động vốn tiền gửi tiết kiệm, và tiền gửi thanh toán, với nhiều dịch vụ hấp dẫn, chứng tỏ chi nhánh quan tâm và chú trọng lượng vốn huy động trên thị trường này.
- Dư nợ tăng qua các năm thể hiện quy mô của chi nhánh Tô Hiệu cũng không ngừng tăng lên.
- Tốc độ tăng của dư nợ nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn huy động cho thấy tình hình huy động vốn đã đáp ứng được một phần nào nhu cầu về tín dụng của chi nhánh.
- Chi nhánh quản lý khá tốt các khoản cho vay, tỷ lệ nợ có vấn đề luôn ở mức thấp trong 3 năm 2009-2011.

Có được kết quả trên là do NHCT chi nhánh Tô Hiệu đã thực hiện các biện pháp sau:

Ngân hàng đã đa dạng hóa các hình thức huy động trong dân cư, từng bước mở rộng mạng lưới dịch vụ, ngân hàng đã có những hình thức huy động tiền gửi như: tiết kiệm thông minh, tiền gửi ưu đãi tỷ giá, kỳ hạn linh hoạt, tích lũy, thả nổi...

Ngân hàng luôn coi trọng công tác hiện đại hóa ngân hàng, trang bị những phần mềm tiện ích giúp ích cho thanh toán viên xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, các cán bộ tín dụng dễ dàng quản lý hiệu quả những khoản tín dụng từ đó giúp cho ngân hàng có một hệ thống công nghệ thông tin giúp ích cho việc huy động vốn và quản lý sử dụng nguồn vốn của ngân hàng đạt hiệu quả cao.

Áp dụng những biện pháp kinh tế để khuyến khích khách hàng thường xuyên gửi tiền vào ngân hàng. Bên cạnh việc quan tâm chú trọng chăm sóc những khách hàng thân thuộc chi nhánh cũng không ngừng mở rộng tìm kiếm thêm những khách hàng mới tiềm năng, giúp tăng số lượng khách hàng đến giao dịch với chi nhánh.

Lãi suất huy động được ngân hàng niêm yết sao cho phù hợp với yêu cầu về chính sách lãi suất trần của NHTW, bên cạnh đó chi nhánh cũng đưa ra nhiều hình thức dự thưởng, khuyến mãi để thu hút khách hàng tới giao dịch.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân.

2.3.2.1 Tồn tại:

Bên cạnh những kết quả đáng khích lệ mà chi nhánh Tô Hiệu đã đạt được công tác huy động vốn thì cũng còn một số những mặt tồn tại cần khắc phục, đó là:

- Nguồn vốn huy động của chi nhánh Tô Hiệu có sự tăng trưởng nhưng cơ cấu chưa hợp lý, thiếu tính cân đối. Nguồn tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng lại có xu hướng giảm, tiền gửi có kỳ hạn có tăng lên tuy nhiên lại chủ yếu là tiền gửi ngắn hạn dẫn đến các cơ hội đầu tư về dài hạn bị hạn chế, ngân hàng phải đi tìm nguồn vốn khác có chi phí cao hơn. Ngân hàng bị thiếu vốn trong cả trung và dài hạn.
- Vốn vay còn chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu tổng vốn huy động, chi nhánh vẫn phải phụ thuộc vào vốn điều chuyển của hội sở, điều này cho thấy ngân hàng chưa chủ động được nguồn vốn của mình, điều đó đã góp phần làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng.
- Cuộc chạy đua lãi suất cuối năm 2011 đã đẩy lãi suất huy động lên khá cao điều đó cũng làm cho lãi suất cho vay đầu ra tăng tương ứng đã làm ảnh hưởng

đến công tác cho vay của ngân hàng, tốc độ tăng của dư nợ bị chậm lại. Tốc độ tăng của doanh số cho vay giảm trong năm 2011 do biến động của thị trường tác động tiêu cực đến khách hàng vay vốn. Thị trường bất động sản đóng băng nên các khoản vay chứa đựng nhiều rủi ro hơn trong hoạt động tín dụng.

- Cơ cấu tiền gửi về loại tiền còn chưa hợp lý, chi nhánh chủ yếu huy động được đồng tiền nội tệ trong khi đó ngoại tệ lại chiếm tỷ trọng khá nhỏ và có xu hướng giảm. Với một nền kinh tế đang trên đà hội nhập như Việt Nam thì việc gia tăng thêm giao dịch bằng ngoại tệ giúp ngân hàng linh hoạt hơn trong chính sách sử dụng vốn, đáp ứng xu thế hội nhập của đất nước.

2.3.2.2. Nguyên nhân:

a. Nguyên nhân chủ quan:

- Các hình thức huy động vốn tại ngân hàng khá đa dạng và phong phú nhưng chủ yếu lại không đủ sức thu hút khách hàng tới gửi tiền, lượng tiền gửi chủ yếu từ khách hàng là tiền gửi có kỳ hạn ngắn đã tạo ra cơ cấu vốn huy động không cân đối trong ngân hàng.

- Hoạt động marketing với khách hàng chưa thực sự hiệu quả, chưa thu hút được đối tượng khách hàng là doanh nghiệp đến gửi tiền. Chi nhánh còn thiếu năng động trong việc quảng bá thương hiệu, tìm kiếm các khách hàng có tiềm năng để thu hút vốn tiền gửi vào ngân hàng.

- Thủ tục còn đôi chỗ chồng chéo, quy trình liên quan đến nhiều loại giấy tờ và chữ ký dẫn tới việc chậm trễ trong quyết định giải ngân cho khách hàng vay tín dụng.

- Chưa tạo được sự thoải mái cho khách hàng khi đến ngân hàng giao dịch. Thái độ phục vụ của cán bộ ngân hàng đôi khi còn chưa được nhiệt tình, vui vẻ khi tiếp đón khách hàng. Việc bố trí các quầy giao dịch còn chưa hợp lý, chưa hoàn toàn tạo được thuận lợi cho khách hàng khi tới chi nhánh.

b. Nguyên nhân khách quan:

- Cuộc khủng hoảng kinh tế vào năm 2008 và tình hình kinh tế biến động trong nước trong 2 năm 2010 và 2011 đã khiến cho hoạt động của các ngân hàng

thương mại bị ảnh hưởng, NHCT chi nhánh Tô Hiệu cũng không nằm ngoài những biến động đấy. Ngân hàng trung ương đã có nhiều biện pháp, đưa ra các chỉ thị nhằm ổn định thị trường tiền tệ trong nước; yêu cầu tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, áp dụng chính sách trần lãi suất huy động một cách nghiêm khắc đã gây khó khăn cho ngân hàng trong việc huy động vốn cho vay.

- Trong thời gian qua tỷ lệ lạm phát trong nước tăng cao đã làm cho thu nhập của người dân giảm sút, việc áp dụng trần lãi suất huy động 14% đã gây ra sự suy giảm nguồn vốn huy động tiền gửi từ dân cư, đồng thời khuyến khích sự tích lũy “đóng băng” dưới các dạng tài sản khác (chủ yếu là vàng, ngoại tệ, bất động sản...) của dân chúng. Điều này làm trầm trọng hóa vấn đề vàng hóa và đô la hóa, vốn tồn tại cố hữu trong nền kinh tế Việt Nam từ lâu.

- Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn hội nhập và phát triển đã khiến cho nhiều tổ chức tài chính mới được thành lập, sự tham gia của các ngân hàng nước ngoài cũng đã ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Việc phát triển và giữ vững nguồn vốn huy động ngày càng trở nên khó khăn và là sức ép lên các ngân hàng trong nước nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng. Đòi hỏi ngân hàng phải đa dạng hóa hơn nữa, năng động hơn nữa để tạo uy tín và giữ vững niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng.

- Thị trường chứng khoán cũng đã gây ra ảnh hưởng tới nguồn vốn huy động của ngân hàng, sự phát triển mạnh mẽ của thị trường này đã thu hút một lượng vốn lớn từ ngân hàng chuyển sang mà chủ yếu là vốn trung và dài hạn, do vậy để thu hút nguồn vốn có chất lượng NHCT phải không ngừng đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn, đồng thời nâng cao chất lượng phục vụ để giữ chân và thu hút thêm khách hàng mới.

Có thể nói rằng, mọi bước đi của ngân hàng đều xuất phát từ nguồn vốn, mọi biến động cũng xảy ra ở nguồn vốn. Trong môi trường tài chính tiền tệ vốn chứa đựng những yếu tố bất ổn, NHCT cần có một chiến lược nguồn vốn sâu sắc hơn, hướng vào mục tiêu bền vững, có sức chịu đựng trước những biến đổi bất lợi. Không có một ai có thể lường trước được những khó khăn, mọi biến động có thể

xảy ra nhưng hoàn toàn có thể chủ động kiến tạo cho mình tầm nhìn chiến lược, năng lực quản lý có thể đối phó với mọi tình huống.

CHƯƠNG 3 . MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH TÔ HIỆU

3.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng Công thương chi nhánh Tô Hiệu.

3.1.1. Mục tiêu phát triển chung.

Trong hoạt động của ngân hàng thương mại, huy động vốn và sử dụng vốn là hai nghiệp vụ chủ yếu quyết định sự tồn tại, phát triển của một ngân hàng. Huy động vốn là điều kiện, là tiền đề để thực hiện nghiệp vụ sử dụng vốn. Nó là khâu quyết định đến khả năng quyết định sinh lời của đồng vốn ngân hàng. Nếu sử dụng nguồn vốn có hiệu quả thì có tác động tích cực đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Qua phân tích tình hình thực tế về công tác huy động vốn ở Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu đã đạt được nhiều thành công, góp phần đáp ứng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, phục vụ cho công cuộc phát triển kinh tế. Tình hình kinh tế trong thời gian tới được nhận định về một triển vọng u ám của nền kinh tế năm 2012. Mục tiêu trong thời gian tới của chi nhánh Tô Hiệu như sau:

Tích cực đẩy mạnh các biện pháp huy động vốn nhằm giữ vững và phát triển nguồn vốn huy động, vận dụng chính sách lãi suất và chính sách khách hàng hợp lý, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Duy trì đối tượng khách hàng truyền thống. Chi nhánh Tô Hiệu cần phải chú trọng khai thác nguồn vốn của doanh nghiệp, tổ chức, từng bước cải thiện và tạo lập một cơ cấu nguồn vốn cân đối, ổn định.

Chăm lo công tác đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên vừa có trình độ nghiệp vụ chuyên môn giỏi, có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp và khả năng giao tiếp tốt, có tinh thần trách nhiệm và ý thức kinh doanh tận tâm vì sự nghiệp chung.

Quan tâm chỉ đạo việc trang bị và ứng dụng công nghệ ngân hàng vào các nghiệp vụ, tạo ra hệ thống sản phẩm, dịch vụ chất lượng, cung cấp tiện ích tối đa cho khách hàng, giữ gìn và nâng cao uy tín, đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và hội nhập.

Ngân hàng phải giữ mối quan hệ thân thiết với khách hàng truyền thống, đồng thời khai thác khách hàng tiềm năng. Định kỳ tổ chức hội nghị khách hàng để

củng cố quan hệ khách hàng nhằm nắm bắt nguyện vọng, tâm tư, và tìm hiểu nhu cầu đòi hỏi của khách hàng từ đó đưa ra các chính sách khách hàng thích hợp. Cần có sự ưu đãi về phí dịch vụ đối với những đơn vị có quan hệ thanh toán thường xuyên và phát sinh cao, tạo niềm tin và sự an tâm khi khách hàng tới giao dịch tại ngân hàng.

Các chỉ tiêu về tài chính kinh doanh tới cuối năm 2012 như sau:

Nguồn vốn huy động tăng từ 25-30% so với năm 2011

Dư nợ cho vay tăng từ 35-40% so với 2011

Tỷ trọng nợ quá hạn trên tổng dư nợ < 1%

3.1.2. Định hướng cho hoạt động huy động vốn

Qua số liệu phân tích ta thấy rằng tình hình huy động vốn giai đoạn 2009-2011 chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay của khách hàng do đó phải sử dụng nguồn vốn đi vay từ các định chế tài chính và vốn điều chuyển của hội sở để cho vay. Qua đó ta thấy rằng tình hình huy động vốn của Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu chưa đủ mạnh. Ngân hàng cần hạn chế vốn vay và vốn điều chuyển xuống càng thấp càng tốt. Ngân hàng cần chú trọng quan tâm hơn đến công tác huy động vốn, chủ động khai thác nguồn vốn tại chỗ, góp phần làm cho nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thêm dồi dào cho phép ngân hàng chủ động trong việc cho vay đối với các đơn vị kinh tế và dân cư. Một số định hướng cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong thời gian tới như sau:

Thứ nhất: Hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có và phát triển sản phẩm dịch vụ mới để dành thế chủ động trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, một trong những định hướng để phát triển là hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các dịch vụ truyền thống hiện có, đồng thời phát triển thêm các sản phẩm tài chính ngân hàng hiện đại.

Thứ hai: Đa dạng hoá các hình thức huy động, mở rộng quan hệ với nhiều đối tượng khách hàng.

Thứ ba: Giảm bớt các thủ tục hành chính để giúp khách hàng có cơ hội tiếp cận vốn ngân hàng. Tìm biện pháp tiếp cận và thu hút nguồn vốn huy động của công ty, các doanh nghiệp nhà nước có nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi.

Thứ tư: Ngân hàng phải giữ mối quan hệ thân thiết với khách hàng truyền thống, đồng thời khai thác khách hàng tiềm năng. Cần mở rộng công tác tuyên truyền và tiếp thị về huy động vốn để người dân biết được về lãi suất, cũng như hình thức huy động vốn đa dạng của ngân hàng nhằm thu hút ngày càng nhiều khách hàng. Chú trọng đối tượng khách hàng là tổ chức kinh tế để huy động vốn, tận dụng nguồn vốn có chi phí thấp.

Thứ năm: Tăng tỷ lệ vốn trung và dài hạn, đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa và phòng chống rủi ro. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát trong hoạt động kinh doanh đặc biệt là hoạt động tín dụng, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu

Xuất phát từ việc phân tích hoạt động và kết quả huy động vốn của Ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu qua một số năm gần đây, em xin đưa ra một số đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn cho chi nhánh như sau:

3.2.1. Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn

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

- Tốc độ tăng trưởng của tiền gửi tiết kiệm tăng qua các năm và luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong nguồn vốn huy động. Cho thấy lúc nào cũng tồn tại nhu cầu của người dân với loại sản phẩm này, ngân hàng đã đưa ra nhiều kỳ hạn gửi với lãi suất khác nhau nhằm thu hút nguồn vốn này. Tuy nhiên trong thời gian gần đây lượng tiền gửi có kỳ hạn ngắn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tiền gửi của chi nhánh vì thế mà thời điểm hiện tại chi nhánh cần một số giải pháp thích hợp để tiếp tục duy trì lượng tiền gửi này nhưng cũng phải có biện pháp thích hợp nâng cao tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn trong chi nhánh:

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

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

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

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

- Một số sản phẩm tiền gửi:

<i>Tên sản phẩm</i>	<i>Quyền lợi người gửi</i>	<i>Quyền lợi ngân hàng</i>
1. Tiền gửi trực tuyến	- KH chỉ cần có tài khoản thanh toán tại ngân hàng để chuyển sang tài khoản tiền gửi trực tuyến để hưởng lãi suất. - Tiết kiệm thời gian, tối đa hóa hiệu quả huy động, không phát sinh chi phí, an toàn, hiệu quả	- Giảm thiểu thanh toán bằng tiền mặt - Tạo thuận lợi cho khách hàng, giúp tăng lượng tiền gửi từ tài khoản thanh toán.
2. Tích tiểu thành đại	- Góp món tiền nhỏ để nhận được món tiền lớn trong tương lai, giúp phục vụ nhu cầu cuộc sống. - Tự động trích tiền gửi hàng tháng từ tài khoản tiền gửi thanh toán chuyển vào tài khoản tiền gửi tương lai. - Được tặng bảo hiểm tiền gửi.	- Tăng lượng tiền gửi từ tài khoản thanh toán tại ngân hàng
3. Tiết kiệm cho trẻ em	- Lãi suất gửi tiền hấp dẫn, được rút trước hạn. - Miễn phí gửi tiền vào tài khoản tại tất cả các điểm giao dịch. - Được đứng tên và thuộc quyền sở hữu của trẻ em. Áp dụng với đối tượng trẻ em từ 2-15 tuổi.	- Kỳ hạn gửi từ 2-15 năm. Giúp ngân hàng bổ sung vốn trong dài hạn.

3.2.2. Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả

- Khách hàng là đối tượng hướng đến của các Ngân hàng vì thế chi nhánh Tô Hiệu cần có các chính sách chăm sóc khách hàng đặc biệt là những khách hàng mục tiêu của mình.

Thứ nhất: để có được một lực lượng khách hàng đông đảo chi nhánh cần phải có chiến lược tiếp cận với các khách hàng cả những khách hàng hiện tại và những khách hàng tiềm năng để giới thiệu cho họ một cách đầy đủ, hoàn thiện các chính sách mà chi nhánh đang áp dụng đối với từng nhóm khách hàng, giải đáp những thắc mắc cung cấp những thông tin cần thiết và tìm cách đáp ứng nhu cầu của khách hàng, qua đó thu hút sự quan tâm chú ý của khách hàng vào các sản phẩm của mình.

Thứ hai: việc chăm sóc khách hàng sau khi cung cấp sản phẩm dịch vụ cũng rất quan trọng. Điều này quyết định sự trung thành của khách hàng đối với chi nhánh. Khi khách hàng có ấn tượng tốt về cách phục vụ chu đáo chuyên nghiệp của ngân hàng thì sẽ góp phần tạo dựng được một lượng khách hàng truyền thống đông đảo cho chi nhánh.

Chính sách đối với khách hàng tiềm năng đặc biệt quan trọng quyết định khả năng thu hút khách hàng trong tương lai. Nhóm khách hàng mục tiêu là đối tượng khách hàng mà chi nhánh sẽ luôn hướng tới trong tương lai. Làm tốt được chính sách này có thể nói chi nhánh đã có được lượng khách hàng truyền thống ngày một tăng trong tương lai.

- Marketing trong quản lý quan hệ khách hàng có một ý nghĩa quan trọng, giúp ngân hàng cân bằng được 2 lợi ích: lợi nhuận thu được của ngân hàng và sự hài lòng tối đa của khách hàng. Hiện nay đối tượng mà chi nhánh cần quan tâm để nâng cao hiệu quả huy động vốn là tiền gửi thanh toán từ các tổ chức kinh tế vì thế để làm tốt công tác marketing với các khách hàng doanh nghiệp, chi nhánh Tô Hiệu nên thực hiện một số biện pháp sau:

Cần tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng, luôn tạo cho các khách hàng cảm giác được tôn trọng mỗi khi đến ngân hàng. Bộ phận này có chức năng hướng dẫn khách hàng lần đầu giao dịch khai báo thông tin, trả lời các thắc mắc của khách hàng, tư vấn, giới thiệu về các sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng, xây dựng văn hoá giao dịch của ngân hàng Công Thương. Nét văn hoá đó thể hiện qua phong cách, thái độ văn minh, lịch sự của đội ngũ nhân viên bán lẻ, cách trang phục riêng, mang nét đặc trưng riêng có của thương hiệu Vietinbank.

- Đối với khách hàng có quan hệ lâu năm với ngân hàng:

Giữ mối quan hệ với khách hàng thông qua các hoạt động tín dụng, tạo mối quan hệ 2 chiều gắn bó thân thiết giữa ngân hàng với các tổ chức kinh tế vì ngoài việc thanh toán vốn vay tại ngân hàng, họ sẽ sử dụng thêm dịch vụ như: thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng, chi trả lương cho nhân viên...

Ngân hàng còn đưa ra một số chính sách ưu đãi đối với một số khách hàng thường xuyên, dịp lễ tết có thể tặng hoa, quà... để thể hiện sự quan tâm hiếu khách của ngân hàng đối với khách hàng nhằm củng cố mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng

- Đối với khách hàng lần đầu tiên tới giao dịch thì việc tạo ấn tượng đầu tiên là rất cần thiết, vì vậy cần phải xem xét đến thái độ phong cách phục vụ của nhân viên ngân hàng, những nhân viên này cần phải được đào tạo một cách chuyên nghiệp, có thái độ nhiệt tình vui vẻ, tận tâm đối với khách hàng để họ nhận thấy ngân hàng không chỉ là nơi để giao dịch mà còn là người bạn thân thiết đối với khách hàng; điều đó sẽ thu hút và giữ chân được khách hàng đến với ngân hàng.

3.2.3. Hoàn thiện chính sách lãi suất

Lãi suất là một trong những công cụ cạnh tranh quan trọng của các NHTM để huy động vốn từ các cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế. Do vậy mỗi ngân hàng đều rất quan tâm đến việc xây dựng một chính sách lãi suất hấp dẫn nhằm thu hút khách hàng

Trong thời gian cuối 2010 và 2011 tình hình lãi suất ở Việt Nam có nhiều biến động bất ổn, lãi suất huy động vốn tăng nhanh khiến cho lãi vay cũng tăng theo khiến cho các doanh nghiệp không thể vay vốn để tiếp tục sản xuất kinh

doanh, vòng quay vốn bị biến động, kinh tế tăng trưởng chậm lại, sự căng thẳng về thanh khoản gia tăng. Vì thế vào cuối năm 2011 ngân hàng nhà nước đã áp dụng trần lãi suất huy động bắt buộc đối với tất cả các ngân hàng thương mại.

Trước tình hình như vậy, chi nhánh Tô Hiệu cũng cần phải điều chỉnh và hoàn thiện chính sách lãi suất để nâng cao khả năng cạnh tranh và khả năng thu hút vốn với các NHTM khác trên cơ sở tuân thủ theo chính sách của ngân hàng nhà nước:

- Thường xuyên theo dõi biến động của lãi suất để có giải pháp ứng phó kịp thời.
- Nghiên cứu đưa ra thêm các hình thức trả lãi phù hợp theo nhu cầu của từng nhóm khách hàng
- Nghiên cứu đưa ra các hình thức huy động vốn để nâng cao số vốn huy động vào ngân hàng, đưa ra các giải pháp để nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

3.2.4. Tiếp tục đầu tư và hoàn thiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ

Một biện pháp quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn là đổi mới công nghệ ngân hàng, tiếp cận với công nghệ hiện đại.

Để chất lượng dịch vụ huy động vốn của ngân hàng có thể dần đáp ứng được các yêu cầu, chuẩn mực quốc tế, đòi hỏi công nghệ phải không ngừng được cải tiến, hiện đại và nâng cấp để thực sự trở thành một công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhân viên ngân hàng.

Lựa chọn đúng công nghệ để ứng dụng trong hoạt động quản lý, hoạt động kinh doanh ngân hàng có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của các hoạt động dịch vụ, tăng cường quy mô vốn huy động một cách vững chắc, quyết định hiệu quả vốn đầu tư.

Tìm kiếm các nhà đầu tư chiến lược để được cung cấp hoặc mua bản quyền công nghệ mới cho phép ứng dụng các công nghệ hiện đại có nhiều tiện ích trong lĩnh vực thanh toán, nhận và chuyển tiền...

3.2.5. Phát huy tối đa yếu tố con người

Đây không chỉ là giải pháp trước mắt mà còn là về lâu dài nhằm phát triển vững chắc hoạt động kinh doanh của chi nhánh Tô Hiệu. Một cán bộ ngân hàng hiện đại không chỉ cần thành thạo về nghiệp vụ mà còn phải hiểu biết về nhiều lĩnh vực, là chuyên gia tư vấn, marketing...

Các nhân viên ngân hàng là những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng vì vậy một cán bộ ngân hàng hiểu biết, có thái độ phục vụ văn minh sẽ gây được thiện cảm với khách hàng. Chi nhánh cần tìm hiểu sở trường riêng của mỗi cán bộ công nhân viên để phân công công việc cho hợp lý, đạt hiệu quả cao trong công việc, có chính sách thưởng phạt rõ ràng để khuyến khích mọi người cùng cố gắng.

Sắp xếp đội ngũ cán bộ một cách hợp lý, sử dụng những cán bộ trẻ có năng lực, trình độ chuyên môn cao, gắn bó, nhiệt tình với công việc. Công tác tổ chức cán bộ phải coi việc phát triển nguồn lực là nhân tố quan trọng quyết định thắng lợi trong hoạt động kinh doanh.

Cần chú trọng ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ cho đến khâu đào tạo, quản lý để ngân hàng có được một đội ngũ cán bộ vừa có năng lực, phẩm chất tốt, vừa vững vàng về chuyên môn nghiệp vụ có thể quản lý điều hành tốt hoạt động kinh doanh, công tác huy động vốn.

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

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

Chi nhánh cần cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo sự tương ứng về thời hạn và lãi suất cho nguồn vốn nào thì cho vay loại hình đó. Tuy nhiên trong điều kiện có chênh lệch giữa nguồn vốn huy động và cho vay, ngân hàng có thể cân đối nguồn vốn cho vay bằng cách: nếu có nguồn vốn ngắn hạn có tính ổn định cao hoặc nguồn vốn thường xuyên luân chuyển thì ngân hàng có thể sử dụng để cho vay trung dài hạn, tuy nhiên phải chú ý đến một tỷ lệ nhất định, hiện nay

quy định của NHNN là các ngân hàng được sử dụng tối đa 30% vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn.

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

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Công Thương Việt Nam

Để tăng cường huy động vốn, ngân hàng Công Thương Việt Nam cần xây dựng hoàn chỉnh các chức năng, cơ chế huy động vốn, điều hòa nguồn vốn mang tính tương đối ổn định, nhằm thực hiện các mục tiêu chiến lược phát triển. Trên cơ sở đó xây dựng nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại để hướng dẫn các chi nhánh chủ động thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh từng thời kỳ. Trong đó việc điều chỉnh lãi suất huy động, lãi suất cho vay là hết sức quan trọng nhằm tăng cường cạnh tranh và kích thích các đối tượng khách hàng huy động vốn.

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

Hỗ trợ chi nhánh trong công tác marketing ngân hàng, giúp tạo ra những đặc điểm, hình ảnh riêng biệt với các ngân hàng khác trên địa bàn nhưng vẫn phải thống nhất về các chính sách, hình ảnh chung của ngân hàng Công Thương Việt Nam. Đó là sự khác biệt về sản phẩm, dịch vụ cung ứng ra thị trường, kênh phân phối, hoạt động quảng cáo khuyến khích, giao tiếp...

Hiện nay ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu có trụ sở làm việc khá lớn tuy nhiên việc bố trí các bàn giao dịch chưa hợp lý, khách hàng khi đến giao dịch còn phải đứng, vào thời điểm có đông khách hàng tới ngân hàng giao dịch mọi người phải đứng tràn ra sảnh của ngân hàng trông rất hỗn độn. Ngân hàng

Công Thương Việt Nam nên xem xét và cho xây dựng, bố trí lại phòng giao dịch cho hợp lý, thuận tiện với khách hàng, góp phần nâng cao vị thế của ngân hàng Công Thương chi nhánh Tô Hiệu trong quá trình hội nhập, giao lưu kinh tế trong và ngoài nước.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước

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

Trong năm 2011 lãi suất tăng cao khiến cho các doanh nghiệp không tiếp cận được vốn khiến cho sản xuất trì trệ làm giảm khả năng trả nợ đúng hạn của các doanh nghiệp dẫn tới thanh khoản của các NHTM giảm vì thế trong thời gian tới NHNN cần giảm mặt bằng lãi suất đối với nền kinh tế nhằm khắc phục tình trạng kinh tế trì trệ, kiểm soát lạm phát và ổn định nền kinh tế vĩ mô.

Cần nhắc lại định nghĩa thị trường bất động sản không khuyến khích để giúp các ngân hàng hiểu rõ hơn; khơi thông thị trường bất động sản cho người có thu nhập thấp và trung bình, tránh áp lực yêu cầu về hỗ trợ thị trường bất động sản của quốc hội. Bên cạnh đó có những chế tài mạnh với các NHTM thực hiện việc lách hoặc đối phó chính sách với các quy định về cơ cấu tín dụng của NHNN.

KẾT LUẬN

Hoạt động huy động vốn có vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế nói chung, trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói riêng, là động lực thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế đất nước. Việc huy động vốn tại các ngân hàng đạt hiệu quả cao sẽ tạo sức mạnh cho nền kinh tế vươn xa để đạt được những thành tựu tiên bộ mới.

Trong quá trình tìm hiểu hoạt động của NHCT chi nhánh Tô Hiệu, dựa trên những thực trạng của hoạt động huy động vốn thì trong thời gian qua chi nhánh Tô Hiệu đã đạt được một số thành tựu như sau: (1)Hoạt động kinh doanh của chi nhánh có hiệu quả, lợi nhuận luôn tăng qua các năm, ngày càng tạo lòng tin với khách hàng. (2)Tổng nguồn vốn luôn tăng, dư nợ tăng qua các năm cũng tăng lên thể hiện quy mô của chi nhánh Tô Hiệu cũng không ngừng phát triển. (3)Tỷ lệ nợ có vấn đề luôn ở mức thấp trong 3 năm 2009-2011.

Tuy nhiên NHCT chi nhánh Tô Hiệu cũng gặp phải một số khó khăn: (1)Nguồn vốn huy động của chi nhánh có sự tăng trưởng nhưng cơ cấu chưa hợp lý, thiếu tính cân đối, ngân hàng bị thiếu vốn trong cả trung và dài hạn. (2)Vốn vay còn chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu tổng vốn huy động, chi nhánh vẫn phải phụ thuộc vào vốn điều chuyển của hội sở, chưa chủ động được nguồn vốn của mình. (3)Tốc độ tăng của dư nợ bị chậm lại, tốc độ tăng của doanh số cho vay giảm trong năm 2011 do biến động của thị trường tác động tiêu cực đến khách hàng vay vốn.

Để khắc phục những khó khăn này em đã đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác huy động vốn tại chi nhánh như sau: (1)Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn. (2)Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả. (3)Tiếp tục đầu tư và hoàn thiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng một cách đồng bộ. (4)Phát huy tối đa yếu tố con người. (5)Gắn liền tăng trưởng huy động vốn với sử dụng vốn hiệu quả. (6)Hoàn thiện chính sách lãi suất.

Mặc dù đã có rất nhiều cố gắng nhưng do thiếu kinh nghiệm thực tế và sự kiến thức còn nhiều hạn chế trong tính chất rộng lớn của đề tài nên bài làm của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô và các anh chị để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phan Thị Thu Hà. 2006. Giáo trình ngân hàng thương mại. NXB Thống kê
2. Nguyễn Văn Tiến. Giáo trình ngân hàng thương mại. NXB Thống kê
3. Bảng cân đối tài khoản Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu.
4. Báo cáo tín dụng Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – chi nhánh Tô Hiệu.
5. Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam. 1997
6. Tạp chí tài chính.
7. Tạp chí ngân hàng.
8. Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ.
9. Thời báo ngân hàng
10. Website: www.vietinbank.vn Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam