

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

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Phạm Thị Trang**  
**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2014**

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

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ  
HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH HẢI ĐĂNG**

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

**Sinh viên : Phạm Thị Trang**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2014**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Phạm Thị Trang

Mã SV: 1112404068

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn  
tại ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh  
chi nhánh Hải Đăng

# 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).
  - Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn và hiệu quả hoạt động huy động vốn tại các ngân hàng thương mại hiện nay
  - Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng
  - Đề ra một số biện pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Số liệu thu thập tại ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng
  - Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011, 2012, 2013
  - Bảng cân đối kế toán năm 2011, 2012, 2013
  - Thuyết minh báo cáo tài chính năm 2011, 2012, 2013.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp
  - Tên đơn vị: ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng.
  - Địa chỉ: Số 02 Lô 22A Lê Hồng Phong - Ngô Quyền – Hải Phòng.

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

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

### **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 ....tháng ....năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng .... năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2014*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NSUT Trần Hữu Nghị**

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

*Hải Phòng, ngày tháng năm 2014*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>Chương I: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .	2
1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại.....	2
1.1.1 Khái niệm và đặc điểm của ngân hàng thương mại .....	2
1.1.1.1 Khái niệm .....	2
1.1.1.2 Đặc điểm của NHTM .....	2
1.1.2. Vai trò và chức năng của ngân hàng thương mại.....	4
1.1.2.1 Vai trò của NHTM .....	4
1.1.2.2 Chức năng của ngân hàng thương mại.....	4
1.1.3 Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM.....	6
1.1.3.1 Nghiệp vụ huy động vốn :.....	6
1.1.3.2 Nghiệp vụ sử dụng vốn .....	6
1.1.3.3 Nghiệp vụ trung gian tài chính.....	7
1.2 Các hoạt động của ngân hàng thương mại .....	8
1.2.1 Hoạt động huy động vốn .....	8
1.2.1 Khái niệm vốn, cơ cấu và vai trò của vốn với hoạt động kinh doanh của ngân hàng .....	8
1.2.1.2 Khái niệm và vai trò nguồn vốn huy động.....	13
1.2.1.3 Các hình thức huy động vốn của ngân hàng .....	15
1.2.2 Hoạt động tín dụng.....	18
1.2.3. Đầu tư.....	18
1.2.4 Các hoạt động ngoại bảng .....	19
1.3 Hiệu quả công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	19
1.3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn .....	19
1.3.1.1 Nguồn vốn huy động tăng trưởng ổn định về quy mô .....	19
1.3.1.2 Chi phí huy động vốn.....	21
1.3.1.3 Cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn.....	21
1.3.2 Ý nghĩa của nâng cao hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại .....	23
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng.....	24
1.3.3.1 Các nhân tố bên ngoài ngân hàng .....	24
1.3.3.2 Các nhân tố thuộc về ngân hàng .....	24

<b>Chương II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH HẢI ĐĂNG.....</b>	<b>26</b>
2.1 Khái quát về ngân hàng HD CNHD.....	26
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển .....	26
2.1.2. Chiến lược phát triển.....	26
2.1.3 Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận.....	27
2.2 Khái quát về thực trạng hoạt động kinh doanh của ngân hàng HD CNHD..	28
2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng HD CNHD.....	28
2.2.1.1 Công tác huy động vốn. ....	29
2.2.1.2 Công tác sử dụng vốn.....	30
2.2.1.3 Phân tích thu nhập.....	35
2.2.1.4 Phân tích chi phí.....	37
2.3 Thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD .....	37
2.3.1. Quy mô nguồn vốn và tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn.....	37
2.3.1.1 Quy mô nguồn vốn huy động.....	37
2.3.1.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động .....	41
2.3.2 Chi phí huy động vốn.....	48
2.3.3. Cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn.....	50
2.4 Đánh giá chung về hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD .....	53
2.4.1. Những thành tựu đạt được.....	53
2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân .....	54
<b>Chương III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH HẢI ĐĂNG.....</b>	<b>57</b>
3.1 Phương hướng cho công tác huy động vốn tại chi nhánh:.....	57
3.1.1 Nhu cầu về vốn để phát triển nền kinh tế trong thời gian tới: .....	57
3.1.2. Định hướng cho công tác huy động vốn của ngân hàng HD CNHD.....	58
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD .....	60
3.2.1 Giải pháp về chính sách huy động vốn. ....	60
3.2.2 Huy động vốn gắn liền với hoạt động tín dụng của ngân hàng. ....	61
3.2.3 Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ.....	63
3.2.4 Đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đối với đội ngũ cán bộ ngân hàng .....	64
3.2.5 Chính sách lãi suất: .....	65
3.2.6 Thực hiện chiến lược cạnh tranh huy động vốn năng động và hiệu quả. ....	65



3.2.7 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD.....	66
3.2.7.1 Kiến nghị với chính phủ.....	66
3.2.7.2. Kiến nghị đối với ngân hàng HD.....	67
<b>KẾT LUẬN</b> .....	69
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	70

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011-2013) .....	30
Bảng 2: Cơ cấu dư nợ theo thời hạn tín dụng của ngân hàng HD CNHĐ ( Giai đoạn 2011-2013) .....	32
Bảng 3: Cơ cấu dư nợ theo chất lượng tín dụng của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011-2013) .....	34
Bảng 4: Báo cáo tình hình kinh doanh của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011- 2013) .....	36
Bảng 5: Biểu đồ thể hiện quy mô nguồn vốn huy động của HDBank CNHĐ (Giai đoạn 2011-2013) .....	38
Bảng 6: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch HDV của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011-2013) .....	40
Bảng 7: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011-2013) .....	42
Bảng 8: Tình hình huy động vốn theo loại tiền của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011- 2013) .....	44
Bảng 9: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011- 2013) .....	46
Bảng 10: Chi phí huy động vốn bình quân của ngân hàng HD CNHĐ ( Giai đoạn 2011- 2013) .....	49
Bảng 11: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011- 2013).....	50
Bảng 12: So sánh nguồn vốn huy động và doanh số cho vay của ngân hàng HD CNHĐ (Giai đoạn 2011 - 2013).....	51

## DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
1	Ngân hàng HD CNHĐ (HDBank CNHĐ)	Ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng
2	NHTM	Ngân hàng thương mại
3	TMCP	Thương mại cổ phần
4	NHNN	Ngân hàng nhà nước
5	TSCĐ	Tài sản cố định
6	TCTD	Tổ chức tín dụng
7	CDs	Chứng chỉ tiền gửi
8	NVHĐ	Nguồn vốn huy động
9	HĐV	Huy động vốn
10	DSCV	Doanh số cho vay

## LỜI MỞ ĐẦU

Huy động vốn là một nghiệp vụ truyền thống của ngân hàng. Từ khi ra đời nghiệp vụ huy động vốn đã gắn liền với sự hoạt động của ngân hàng và nó được cải tiến, đổi mới theo sự phát triển của nền kinh tế. Ngày nay trước sự cạnh tranh gay gắt thì vốn là yếu tố tiên quyết giúp các ngân hàng có chỗ đứng trên thị trường tài chính. Nhận thấy vai trò quan trọng của nguồn vốn nên các ngân hàng thương mại tập trung tìm biện pháp để đẩy mạnh hiệu quả huy động vốn của ngân hàng mình.

Đối với ngân hàng tuy là một ngân hàng còn non trẻ nên việc huy động vốn càng được chú trọng. Trong những năm qua nguồn vốn huy động được của ngân hàng không ngừng gia tăng cả về quy mô và tốc độ tăng trưởng. Ngân hàng đã đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng. Tuy nhiên cơ cấu vốn huy động của ngân hàng chưa thực sự hợp lý. Nguồn vốn dài hạn chiếm tỷ trọng thấp chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay dài hạn của khách hàng. Ngân hàng sẽ phải bù đắp bằng cách lấy nguồn vốn ngắn hạn điều này làm tăng rủi ro thanh khoản. Ngoài việc đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn thì việc cân đối cơ cấu vốn giúp ngân hàng có lợi ích cao nhất và tránh rủi ro là việc làm cần thiết. Do vậy ngân hàng cần nâng cao hiệu quả huy động vốn là một việc làm cấp thiết.

Trong thời gian thực tập tại ngân hàng TMCP Phát triển Hồ Chí Minh em đã nhận thấy vai trò quan trọng của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn nên với kiến thức có được trong thời gian thực tập em đã chọn đề tài: “ *Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng*”.

Kết cấu của khóa luận ngoài Lời mở đầu, Kết luận thì nội dung chính được chia làm 03 chương:

***Chương 1: Những vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại và nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng thương mại***

***Chương 2: Thực trạng công tác huy động vốn tại ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh Chi nhánh Hải Đăng***

***Chương 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại NHTMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh Chi nhánh Hải Đăng***

**Chương I:****NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ  
NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI****1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại****1.1.1 Khái niệm và đặc điểm của ngân hàng thương mại****1.1.1.1 Khái niệm**

- Khái niệm: Ở mỗi nước khác nhau có nền kinh tế và đặc điểm khác nhau về ngân hàng thương mại nhưng nhìn chung ta có thể thống nhất hiểu rằng ngân hàng thương mại là doanh nghiệp chuyên kinh doanh tiền tệ và cung ứng các dịch vụ cho nền kinh tế, là tổ chức trung gian tài chính, các tổ chức trung gian tài chính này có nhiệm vụ dẫn vốn từ nơi thừa vốn sang nơi thiếu vốn.

Hiện nay ở mỗi nước khác nhau có khái niệm về ngân hàng thương mại riêng như sau:

Ở Mỹ: “Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính”.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính”.

Ở Việt Nam, Định nghĩa Ngân hàng thương mại: “*Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền kí gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán*” (Mục 2, điều 98 - Luật các Tổ chức tín dụng)

Nói tóm lại NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

**1.1.1.2 Đặc điểm của NHTM**

Nhìn chung có rất nhiều cách hiểu khác nhau về ngân hàng thương mại song ngân hàng thương mại vẫn có những đặc điểm chung sau đây:

- Ngân hàng thương mại là các doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ và các dịch vụ khác liên quan đến tiền tệ. Ngân hàng thương mại là các doanh nghiệp cho vay mượn, huy động tiền tệ từ các chủ thể đang nắm giữ tiền tạm thời nhàn rỗi để rồi dùng tiền đó cho vay, đầu tư vào những lĩnh vực nhà nước cho phép.

Đây là đặc điểm cơ bản nhất để phân biệt lĩnh vực kinh doanh của ngân hàng với các lĩnh vực kinh doanh khác. Tuy nhiên các ngân hàng ngày càng phải hoạt động trong sự cạnh tranh gay gắt nên sản phẩm và phương thức kinh doanh của ngân hàng cũng có sự thay đổi, theo đó các sản phẩm của ngân hàng còn bao gồm các dịch vụ khác như : dịch vụ về tài chính, về thông tin, kế toán ....

- Hoạt động kinh doanh ngân hàng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro cao hơn so với các hình thức kinh doanh khác. Ngân hàng đi vay, huy động vốn ngắn hạn với lãi suất thấp để cho vay với thời hạn dài hơn với lãi suất cao hơn để thu được lợi nhuận. Từ đó chúng ta có thể thấy được tính chất tập trung rủi ro của lĩnh vực ngân hàng. Nếu đến hạn vì một nguyên nhân nào đó người vay tiền không trả được nợ hoặc trả không đủ sẽ làm cho ngân hàng lâm vào tình trạng rủi ro. Trường hợp khác là ngân hàng sẽ có thể gặp rủi ro thanh khoản nếu khách hàng đến rút tiền trước hạn, ngân hàng phải trả tiền cho khách hàng khi đáo hạn nhưng ngân hàng lại không có đủ tiền để thanh toán do các khoản cho vay hoặc đầu tư chưa thu hồi được và ngân hàng cũng không thể vay tiền ở các thị trường tài chính khác...

Chính vì đặc điểm này mà ngân hàng phải tạo ra những biện pháp, kỹ thuật để phòng ngừa rủi ro cho người gửi tiền, người vay tiền và cho chính bản thân mình.

- Ngân hàng thương mại kinh doanh mang tính hệ thống cao và chịu sự quản lý nghiêm ngặt của nhà nước. Tình hình lưu thông và giá trị của tiền tệ có ảnh hưởng sâu rộng đến toàn bộ nền kinh tế. Mặt khác rủi ro trong kinh doanh ngân hàng luôn mang tính lan truyền, tính hệ thống cao hơn hẳn nhiều lĩnh vực kinh doanh khác. Do vậy đòi hỏi các cơ quan quản lý nhà nước phải có các biện pháp quản lý nghiêm ngặt sao cho chính sách tiền tệ quốc gia được đảm bảo thực hiện, hệ thống tài chính ngân hàng được đảm bảo an toàn, quyền lợi của người gửi tiền và người đầu tư được bảo vệ. Hơn nữa, để tạo ra các dịch vụ toàn diện cho khách hàng, đồng thời các ngân hàng có thể hỗ trợ nhau khi đứng trước nguy cơ rủi ro, các ngân hàng luôn phải duy trì ràng buộc theo hệ thống trong quá trình hoạt động của mình cả về mặt tổ chức và về mặt kỹ thuật.

## **1.1.2. Vai trò và chức năng của ngân hàng thương mại**

### *1.1.2.1 Vai trò của NHTM*

Trong sự nghiệp đổi mới và đi lên của đất nước, không thể phủ nhận vai trò đóng góp to lớn của ngành ngân hàng. Do thị trường chứng khoán ở nước ta vẫn còn non trẻ, hiệu quả hoạt động chưa cao, chưa đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế. Vì vậy, khai thác vốn từ các trung gian tài chính như các ngân hàng thương mại chiếm vị trí rất quan trọng góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Một số vai trò quan trọng của NHTM có thể nói đến như sau:

Thứ nhất: NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế, là công cụ quan trọng thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển.

Thông qua nghiệp vụ huy động vốn và cho vay đã giải quyết sự “ thừa”; “thiếu” vốn tạm thời trong nền kinh tế. NHTM thu gom những khoản tiền nhỏ trong nền kinh tế và cung cấp cho doanh nghiệp những khoản tiền lớn trong thời gian ngắn. Như vậy ngân hàng đóng vai trò cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, giúp cho các đơn vị kinh tế có điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh.

Thứ hai: NHTM là cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường thông qua hoạt động tín dụng của Ngân hàng đối với các doanh nghiệp.

Thông qua những dịch vụ của ngân hàng cung ứng như ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, séc thanh toán,... các doanh nghiệp có thể sử dụng dịch vụ để thu, chi những khoản tiền có giá trị với độ an toàn cao. Bên cạnh đó ngân hàng cũng là trung tâm thông tin tài chính về các doanh nghiệp tương đối chính xác, có độ tin cậy cao từ đó giúp cho hoạt động quản lý của doanh nghiệp có hiệu quả tốt hơn.

Thứ ba: NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Thông qua hoạt động của NHTM, NHNN thực hiện chính sách tiền tệ phục vụ các mục tiêu ngắn hạn hoặc dài hạn của Chính phủ bằng các công cụ như: ấn định hạn mức tín dụng, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất, nghiệp vụ thị trường mở để tác động tới lượng tiền cung ứng trong lưu thông.

Thứ tư: Là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế.

### *1.1.2.2 Chức năng của ngân hàng thương mại*

#### **■ Chức năng trung gian tín dụng**

Do đặc điểm tuần hoàn vốn tiền tệ trong quá trình tái sản xuất xã hội nên xuất hiện mâu thuẫn giữa những người thừa vốn và những người thiếu vốn. Quan hệ tín dụng trực tiếp gặp nhiều hạn chế vì nhu cầu giữa các chủ thể khó có

thể trùng nhau về mặt khối lượng, thời gian tín dụng và giữa các chủ thể hầu như không có đủ sự tin tưởng để thực hiện việc chuyển quyền sử dụng vốn cho nhau.

Với tư cách là một tổ chức chuyên kinh doanh tiền tệ, tín dụng, NHTM trên cơ sở tập hợp các nguồn vốn huy động được thành một quỹ để cho vay, đáp ứng nhanh chóng các nhu cầu khác nhau của các chủ thể khác nhau trong nền kinh tế. Từ đó, đảm bảo quá trình sản xuất lưu thông hàng hoá được diễn ra liên tục, dễ dàng hơn.

Như vậy, ngân hàng đã thực hiện chức năng trung gian tín dụng và góp phần vô cùng quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

#### ■ Chức năng trung gian thanh toán

Trên cơ sở nhận tiền gửi của khách hàng, NHTM thực hiện các khoản thanh toán chi trả cho khách hàng.

Hàng ngày, nền kinh tế xuất hiện hàng loạt các giao dịch với khối lượng các khoản thanh toán vô cùng lớn. Trong quá trình làm trung gian tín dụng, ngân hàng đã thu hút các nhà kinh doanh buôn bán với nhau mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng. Ngân hàng thực hiện chức năng trung gian thanh toán theo lệnh của chủ tài khoản. Đây chính là phương thức thanh toán qua đó giảm tỷ lệ tiền mặt trong lưu thông, đẩy mạnh hình thức thanh toán không dùng tiền mặt với chi phí thấp hơn rất nhiều. Hoạt động thanh toán khẳng định vai trò trung gian không thể thiếu của NHTM đồng thời tạo ra nguồn thu cho ngân hàng từ phí thanh toán.

#### ■ Chức năng tạo tiền của ngân hàng thương mại

Chức năng này được thực hiện và thông qua các hoạt động tín dụng và đầu tư của NHTM trong mối quan hệ với khối dự trữ bắt buộc của NHNN. Khi NHTM cấp vốn tín dụng cho một khách hàng A, lập tức số tiền này có thể trở thành tiền gửi của khách hàng B (mở tại một ngân hàng bất kỳ). NHTM lại dùng vốn này để cho đối tượng khác vay. Như vậy từ một đồng vốn ban đầu, hệ thống NHTM có thể tạo ra một số tín dụng lớn hơn rất nhiều lần đề ra bội số tín dụng. Đây chính là khả năng tạo tiền của NHTM. Để kiểm soát khả năng này, NHNN buộc NHTM phải ký gửi tại NHNN một phần tổng số tiền họ nhận được từ nền kinh tế (khoản dự trữ bắt buộc).



Ta có thể nhận thấy khi một khối lượng tiền gửi tăng lên khả năng cho vay của toàn bộ hệ thống NHTM cũng sẽ tăng lên rất nhiều lần. Ngược lại, khi bớt đi một lượng tiền gửi khả năng cho vay của toàn bộ hệ thống NHTM sẽ giảm đi rất nhiều lần.

Chức năng tạo tiền có ý nghĩa to lớn trong việc quyết định quy mô nguồn vốn của ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện thanh toán không dùng tiền mặt. NHNN coi ngân hàng thương mại như một kênh tạo tiền quan trọng. Qua đó NHNN có thể cung ứng tiền vào lưu thông hay thu hẹp khối lượng tiền tệ ngoài lưu thông nhằm đảm bảo sự cân đối giữa cung và cầu tiền tệ, thực hiện chính sách giá cả, tăng trưởng kinh tế lành mạnh và tạo công ăn việc làm cho người lao động.

### **1.1.3 Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM**

Ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc điều hoà, cung cấp vốn cho nền kinh tế. Với sự phát triển kinh tế và công nghệ hiện nay, hoạt động ngân hàng đã phát triển rất nhanh, đa dạng và phong phú hơn song các nghiệp vụ của ngân hàng được chia ra làm 3 loại nghiệp vụ chính như sau: nghiệp vụ huy động vốn, sử dụng vốn và nghiệp vụ trung gian.

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

Đây là nghiệp vụ cơ bản, quan trọng nhất, ảnh hưởng lớn tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Vốn được ngân hàng huy động dưới nhiều hình thức khác nhau như nhận tiền gửi, đi vay, phát hành giấy tờ có giá. Mặt khác trên cơ sở nguồn vốn huy động được, ngân hàng tiến hành cho vay phục vụ cho nhu cầu phát triển sản xuất, và các mục tiêu phát triển kinh tế của địa phương và cả nước. Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng ngày càng mở rộng, uy tín của ngân hàng sẽ ngày càng cao, các ngân hàng chủ động trong hoạt động kinh doanh, mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế và các tổ chức dân cư, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Do đó, các ngân hàng thương mại phải căn cứ vào chiến lược, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước, của địa phương để đưa ra các loại hình huy động vốn phù hợp nhất là các nguồn vốn trung, dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước .

#### *1.1.3.2 Nghiệp vụ sử dụng vốn*

Đây là nghiệp vụ trực tiếp mang lại lợi nhuận cho ngân hàng, nghiệp vụ sử dụng vốn của ngân hàng có hiệu quả sẽ nâng cao uy tín của ngân hàng, quyết

định khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Do vậy, ngân hàng cần phải nghiên cứu và đưa ra chiến lược sử dụng vốn của mình sao cho hợp lý nhất

- Một là, ngân hàng tiến hành cấp tín dụng

Tín dụng là hoạt động quan trọng nhất của các NHTM, khoảng 60%- 75% thu nhập của ngân hàng là từ các hoạt động tín dụng. Thành công hay thất bại của một ngân hàng tùy thuộc chủ yếu vào việc thực hiện kế hoạch tín dụng và thành công của tín dụng xuất phát từ chính sách tín dụng của ngân hàng. Các loại tín dụng có thể phân loại bằng nhiều cách, bao gồm: mục đích, hình thức bảo đảm, kỳ hạn, nguồn gốc và phương pháp hoàn trả...

- Hai là tiến hành đầu tư

Cùng với sự phát triển của xã hội là sự xuất hiện của hàng loạt những nhu cầu khác nhau. Với tư cách là một chủ thể hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, đòi hỏi ngân hàng phải luôn nắm bắt được thông tin, đa dạng các nghiệp vụ để cung cấp đầy đủ, kịp thời nguồn vốn cho nền kinh tế. Ngoài hình thức phổ biến là cho vay, ngân hàng còn sử dụng vốn để đầu tư. Có 2 hình thức chủ yếu mà các ngân hàng thương mại có thể tiến hành là:

- Đầu tư vào mua bán kinh doanh các chứng khoán hoặc đầu tư góp vốn vào các doanh nghiệp, các công ty khác.

- Đầu tư vào trang thiết bị TSCĐ phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Ba là nghiệp vụ ngân quỹ.

Lợi nhuận luôn là mục tiêu cuối cùng mà các chủ thể khi tham gia tiến hành sản xuất kinh doanh mong muốn. Tuy nhiên, đằng sau mục tiêu quan trọng đó là hàng loạt các yếu tố cần quan tâm. Một trong những yếu tố đó là tính an toàn. Nghề ngân hàng là một nghề kinh doanh đầy rủi ro, mạo hiểm nên trong hoạt động của mình, ngân hàng không thể bỏ qua sự an toàn. Vì vậy, ngoài việc cho vay và đầu tư để thu được lợi nhuận, ngân hàng còn phải sử dụng một phần nguồn vốn huy động được để đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán và thực hiện các quy định về dự trữ bắt buộc do NHNN đề ra.

### *1.1.3.3 Nghiệp vụ trung gian tài chính*

Là trung gian tài chính, ngân hàng có rất nhiều lợi thế. Một trong những lợi thế đó là ngân hàng thay mặt khách hàng thực hiện thanh toán giá trị hàng hoá

và dịch vụ. Để thanh toán nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm chi phí, ngân hàng đưa ra cho khách hàng nhiều hình thức thanh toán như thanh toán bằng séc, uỷ nhiệm chi, nhờ thu, các loại thẻ... cung cấp mạng lưới thanh toán điện tử, cung cấp tiền giấy khi khách hàng cần. Mặt khác, các ngân hàng thương mại còn tiến hành môi giới, mua, bán chứng khoán cho khách hàng và làm đại lý phát hành chứng khoán cho các công ty. Ngoài ra ngân hàng còn thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác giải ngân và thu hộ...

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

## **1.2 Các hoạt động của ngân hàng thương mại**

### **1.2.1 Hoạt động huy động vốn**

Huy động vốn là một trong những hoạt động kinh doanh quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại. Để tìm hiểu, nghiên cứu hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại thì đầu tiên ta cần phải hiểu như thế nào về vốn.

*1.2.1 Khái niệm vốn, cơ cấu và vai trò của vốn với hoạt động kinh doanh của ngân hàng*

#### **■ Khái niệm về vốn**

Vốn được biểu hiện dưới hình thái giá trị của tài sản tức là vốn phải được đại diện cho một lượng giá trị thực của tài sản nhất định. Vốn biểu hiện thành tiền (tiền giấy, vàng, bạc, đá quý...) và phản ánh giá trị những tài sản hữu hình (máy móc thiết bị, đất đai, nhà cửa...). Ngoài ra nó còn được biểu hiện bằng giá trị của những tài sản vô hình (uy tín, trình độ, phát minh, sáng chế, thông tin, công nghệ...). Do sự biểu hiện dưới các hình thức phong phú và đa dạng đó mà vốn cần phải được khai thác, sử dụng có hiệu quả mới đem lại lợi nhuận cao.

Trong nền kinh tế thị trường dù hoạt động trong lĩnh vực nào thì vốn cũng là một yếu tố rất quan trọng quyết định hiệu quả của nó. Hoạt động ngân hàng

cũng vậy, muốn hoạt động kinh doanh mang lại hiệu quả cao thì công tác huy động cần phải được quan tâm đúng mức. Từ đó, ta có thể hiểu khái niệm cơ bản về vốn như sau:

“Vốn của ngân hàng thương mại là toàn bộ các nguồn tiền mà ngân hàng tạo lập hoặc huy động được, dùng để cho vay, đầu tư và đáp ứng các nhu cầu khác trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.”

Nguồn vốn mà ngân hàng tạo lập và huy động được không những giúp cho ngân hàng tổ chức được mọi hoạt động kinh doanh mà còn góp phần quan trọng trong việc đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Nguồn vốn của NHTM được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau như: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và các loại vốn khác.

#### ■ Cơ cấu vốn của ngân hàng thương mại

##### \* Vốn tự có

Vốn tự có hay còn gọi là vốn chủ sở hữu của ngân hàng thương mại. Đây là số vốn ban đầu và được bổ sung không ngừng trong quá trình phát triển của NHTM. Theo phương diện quản lý, vốn tự có là số vốn tối thiểu, bắt buộc một NHTM phải có để được cấp giấy phép kinh doanh và là cơ sở để thu hút nguồn vốn khác. Vốn tự có của ngân hàng gồm:

- Vốn cấp 1 bao gồm: vốn điều lệ, quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ, quỹ dự phòng tài chính và lợi nhuận chưa phân phối.

- Vốn cấp 2 bao gồm:

+ 50% giá trị tăng thêm của tài sản cố định và 40% giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá lại theo quy định của pháp luật.

+ Dự phòng chung.

+ Các trái phiếu chuyển đổi và một số các công cụ nợ khác thỏa mãn điều kiện do Ngân hàng Nhà nước qui định

Với tầm quan trọng trong vấn đề phòng và xử lý những rủi ro ngân hàng, NHNN quy định mức vốn tự có tối thiểu khi thành lập hoặc NHTM chỉ được huy động vốn không quá bội số nhất định của vốn tự có.

##### \* Nguồn vốn huy động

Đây là nguồn vốn chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của một ngân hàng thương mại, thường tỷ lệ này chiếm 70% - 80%. Nguồn vốn

này không thuộc quyền sở hữu của ngân hàng nhưng ngân hàng được quyền sử dụng tạm thời nguồn vốn này. Ngân hàng phải trả lãi cho người gửi tiền, khách hàng mua trái phiếu, kỳ phiếu một khoản tiền bằng lãi suất huy động tính trên số tiền huy động. Bên cạnh đó ngân hàng phải có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn các khoản vốn này theo thỏa thuận giữa khách hàng và ngân hàng. Có thể phân loại nguồn vốn huy động thành 2 loại sau:

+ Huy động từ tiền gửi

Tiền gửi là nguồn mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân, bao gồm tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn và không kỳ hạn.

- Tiền gửi có kỳ hạn: Đây là nguồn có tính ổn định cao nhưng ngân hàng phải trả chi phí cao cho những khoản đó.

- Tiền gửi không kỳ hạn: tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng là những khoản thường để khách hàng thanh toán thông qua ngân hàng. Đây là nguồn không ổn định vì khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào. Ngày nay các ngân hàng thương mại rất chú trọng huy động loại tiền gửi này vì chi phí cho nguồn huy động thấp, nhờ vậy giảm mà hạ thấp được chi phí bình quân huy động vốn và làm tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

+ Huy động qua thị trường vốn

Đây là nguồn vốn ngân hàng chủ động thu gom thông qua việc phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, cổ phiếu. Nguồn này ngân hàng có thể chủ động khai thác huy động một cách linh động đáp ứng nhu cầu của khách hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung.

\* Nguồn vốn đi vay

Đây là loại vốn mà NHTM đi vay của NHNN, TCTD khác,... với lãi suất tùy thuộc và người cho vay và NHTM cũng phải có trách nhiệm hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn. Khoản vốn vay của NHTM phát sinh khi ngân hàng có nhu cầu lớn trong thanh toán hoặc tín dụng. Đây là khoản vốn nhằm giải quyết những khó khăn trong thanh toán hoặc bù đắp những thiếu hụt về vốn một cách tạm thời của NHTM. Thường thì những chi phí cho khoản vốn này cao hơn so với lãi suất cho vay của ngân hàng nhưng ngân hàng vẫn phải chấp nhận vì nguồn vốn huy động có nhiều sự biến động, đôi khi nằm ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng. Trong quan hệ tín dụng với các NHTM, NHNN cho vay dưới nhiều hình

thức khác nhau nhưng chủ yếu là hình thức cho vay chiết khấu vì lãi suất thấp và NHTM có thể chấp nhận được. Nhưng có một hạn chế đối với NHTM đó là NHNN chỉ cấp khoản tín dụng nhất định mà thường thì khoản tín dụng đó lại quá nhỏ so với nhu cầu về vốn của các ngân hàng.

#### \* Vốn khác

Khi ngân hàng có kết quả kinh doanh tốt, tạo uy tín trên thị trường thì có thể nhận thêm được nhiều nguồn vốn khác như: vốn tài trợ, vốn ủy thác đầu tư,... trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Việc giành được những nguồn vốn này giúp làm đa dạng hóa hoạt động của ngân hàng và nâng cao tỷ trọng cho vay trung dài hạn của NHTM. Mặt khác, ngân hàng cũng nhận được một khoản chênh lệch lãi suất trong vai trò giải ngân. Để có thể làm phát triển được nguồn vốn này ngân hàng cần phải tăng cường mở rộng các mối quan hệ tăng cường uy tín của mình trên thị trường tiền tệ.

Mỗi loại vốn trong cơ cấu nguồn vốn của NHTM đều có tầm quan trọng riêng và không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh và sự tồn tại của ngân hàng. Nhưng trong đó chúng ta không thể phủ nhận tầm quan trọng hơn cả của nguồn vốn huy động, nó chiếm tỷ trọng lớn nhất, chi phí thấp. Việc nghiên cứu sâu sắc loại vốn này là rất cần thiết đối với sự phát triển của ngân hàng.

#### ■ Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng

- Vốn giữ vai trò quan trọng trong việc hình thành ngân hàng thương mại

Đối với bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào muốn hoạt động được thì cần phải có 3 yếu tố sau: Công nghệ - Lao động - Tiền vốn. Trong đó vốn là nhân tố quan trọng, nó phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh. Đối với ngân hàng thương mại, vốn là cơ sở để ngân hàng thương mại tổ chức hoạt động kinh doanh, ngân hàng không thể thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nếu không có vốn. Như đã biết, đặc trưng của hoạt động ngân hàng: Vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh chính mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại. Vốn lớn là lợi thế đầu tiên, tạo thế mạnh và thuận lợi trong kinh doanh tiền tệ đối với các NHTM. Chính vì vậy, có thể nói vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng, là khâu quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do đó, ngoài số vốn điều lệ ban đầu theo luật định thì ngân hàng phải thường xuyên chăm lo tới việc tăng trưởng vốn trong suốt quá trình hoạt động của mình.

- Vốn quyết định khả năng thanh toán và nâng cao vị thế của ngân hàng trên thị trường

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

- Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng: Nguồn vốn huy động có ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô hoạt động của ngân hàng. Nguồn vốn khả dụng của ngân hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, hoạt động bảo lãnh hay hoạt động thanh toán của ngân hàng. So với các ngân hàng nhỏ thì các ngân hàng lớn có các khoản mục về đầu tư, cho vay đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng tín dụng cũng lớn hơn. Ngược lại, các ngân hàng nhỏ bị giới hạn bởi phạm vi hoạt động trong một khu vực nhỏ.

Vốn của ngân hàng quyết định việc mở rộng hay thu hẹp khối lượng tín dụng. So với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có các khoản mục về đầu tư, cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng tín dụng cũng nhỏ hơn. Do đó, ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn của các tổ chức kinh tế và tầng lớp dân cư, và không đáp ứng được nhu cầu vốn vay trong nền kinh tế thị trường. Để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động đòi hỏi các ngân hàng phải có uy tín lớn trên thị trường. Uy tín đó phải được thể hiện trước hết ở khả năng sẵn sàng thanh toán, chi trả cho khách hàng của ngân hàng. Chúng ta đã biết, đại bộ phận vốn của ngân hàng là vốn tiền gửi và đi vay, do vậy ngân hàng phải trả cho khách hàng khi họ có yêu cầu rút tiền. Với một ngân hàng có quy mô vốn nhỏ, khi nhu cầu vay vốn trên thị trường là rất lớn, một mặt ngân hàng không đáp ứng đủ nhu cầu vay, mặt khác với quy mô nhỏ, ngân hàng nếu cho tỷ lệ lớn trên tổng nguồn vốn huy động được, dự trữ ít sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán, mất khách hàng và không tận dụng được cơ hội kinh doanh. Trong khi đó, với một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào họ sẽ thực hiện dự trữ đủ khả

năng thanh toán đồng thời vẫn thỏa mãn được nhu cầu vay vốn của nền kinh tế, do đó sẽ tạo được uy tín ngày càng cao. Nguồn vốn lớn còn giúp ngân hàng hoạt động kinh doanh với nhiều loại hình khác nhau như: Liên doanh liên kết, dịch vụ thuê mua tài chính, kinh doanh chứng khoán... các hình thức kinh doanh này nhằm phân tán rủi ro và tạo thêm vốn cho Ngân hàng đồng thời nâng cao uy tín và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, vốn có vai trò quyết định trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

- Nguồn vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng

Thực tế đã chứng minh: quy mô, trình độ nghiệp vụ, phương tiện kỹ thuật của ngân hàng là tiền đề cho việc thu hút nguồn vốn. Đồng thời, khả năng vốn lớn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế xét cả về quy mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian, thời hạn cho vay, thậm chí quyết định mức lãi suất vừa phải cho khách hàng. Điều đó sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng, doanh số cho vay của ngân hàng sẽ tăng lên nhanh chóng và ngân hàng sẽ có nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh. Đây cũng là điều kiện để bổ sung thêm vốn tự có của ngân hàng, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật và quy mô hoạt động của ngân hàng trên mọi lĩnh vực.

Xuất phát từ vai trò của nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và của nền kinh tế, nguồn vốn nói chung và vốn huy động nói riêng phải thường xuyên được bảo toàn và không ngừng mở rộng quy mô, nâng cao hiệu quả của vốn. Đây là tiền đề quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của hoạt động kinh doanh ngân hàng, đáp ứng vốn cho nền kinh tế. Vì vậy, nâng cao hiệu quả huy động vốn là sự cần thiết trong quá trình hoạt động của NHTM ở tất cả các quốc gia.

*1.2.1.2 Khái niệm và vai trò nguồn vốn huy động.*

#### ■ Khái niệm vốn huy động

Nguồn huy động không phải là nguồn vốn thuộc sở hữu của ngân hàng nhưng lại là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh thu lợi nhuận của ngân hàng, thường thì tiền gửi vào và tiền rút ra không đồng thời hoặc chênh lệch nhau một lượng nhất định. Ngân hàng sẽ sử dụng lượng vốn tạm thời nhận rồi này vào mục đích cho vay kiếm lời. Nguồn vốn huy động là nguồn vốn chủ



yếu, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng. Vốn huy động bao gồm:

- Tiền gửi giao dịch:

Là loại tiền gửi do khách hàng gửi vào nhằm mục đích giao dịch thanh toán, chi trả các hoạt động mua bán hàng hoá, dịch vụ và các khoản chi phí phát sinh trong kinh doanh một cách an toàn, thuận tiện. Đặc tính cơ bản của tiền gửi giao dịch là có thể phát hành séc, lãi suất thấp và có tính không ổn định.

- Tiền gửi phi giao dịch:

Bao gồm tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn, chúng có tính ổn định cao, người gửi được hưởng lãi suất cao nhưng không được phát hành séc.

Bên cạnh đó, NHTM còn có thể huy động vốn thông qua phát hành các giấy tờ có giá như: chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu và trái phiếu. Trong đó chứng chỉ tiền gửi và kỳ phiếu là loại phiếu nợ ngắn hạn; trái phiếu là loại phiếu nợ trung, dài hạn. Các loại phiếu nợ trên được Ngân hàng phát hành từng đợt với mục đích, số lượng cụ thể và chỉ phát hành khi được sự cho phép của NHNN. Đặc điểm của các loại giấy nợ này là chúng có lãi suất cao hơn so với lãi suất tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm, có tính ổn định cao, quyền đòi tiền xếp sau các loại tiền gửi khác.

#### ■ Vai trò của nguồn vốn huy động đối với ngân hàng thương mại.

Nguồn vốn huy động quyết định quy mô cũng như định hướng hoạt động của ngân hàng. Nếu nguồn vốn được coi là yếu tố đầu vào trong quá trình kinh doanh của một NHTM thì nguồn vốn huy động được coi là yếu tố đầu vào thường xuyên, chủ yếu nhất của ngân hàng. Ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ tín dụng, đầu tư chủ yếu dựa vào nguồn này.

Nguồn vốn huy động có ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Cụ thể, nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào với chi phí thấp nó có thể mở rộng được tín dụng đầu tư và thu được lợi nhuận cao. Ngược lại, với quy mô hạn chế và chi phí cao thì ngân hàng có thể gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh của mình. Chi phí huy động vốn của ngân hàng liên quan chặt chẽ với lãi suất tiền gửi các loại và lãi suất các công cụ nợ do ngân hàng phát hành.

Nguồn vốn huy động không những giúp cho ngân hàng bù đắp được thiếu hụt trong thanh toán, tăng nguồn vốn trong kinh doanh mà thông qua huy động

vốn, ngân hàng có thể nắm bắt phần nào được năng lực tài chính của khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Qua đó, ngân hàng có căn cứ để xác định mức vốn đầu tư cho vay đối với những khách hàng đó hoặc có thể phát hiện kịp thời tệ tham ô, trốn thuế, lừa đảo của các doanh nghiệp làm ăn không chính đáng. Từ đó có biện pháp ngăn chặn và xử lý kịp thời.

Cơ cấu nguồn vốn cũng ảnh hưởng trực tiếp tới cơ cấu cho vay của NHTM. Vốn tự có của ngân hàng chỉ phát sinh khi nhu cầu thanh toán tín dụng cấp bách còn ngân hàng cho vay chủ yếu bằng vốn huy động được. Nếu một ngân hàng huy động được vốn trung và dài hạn thì có thể mở rộng nghiệp vụ tín dụng đầu tư dài hạn. Hiện nay, việc huy động vốn trung và dài hạn chưa đáp ứng được nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế nên một ngân hàng có thể dùng vốn hoạt động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn nhưng không được vượt quá một tỷ lệ nhất định vì điều đó sẽ dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán của ngân hàng.

Bản chất của ngân hàng là đi vay để cho vay hay nguồn vốn ngân hàng huy động được lại là nguồn để cho các doanh nghiệp khác vay nên công tác huy động vốn càng có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do vậy, công tác huy động vốn là một mảng hoạt động lớn của các NHTM và nó quyết định rất lớn đến thành công hay thất bại trong kinh doanh của ngân hàng.

### *1.2.1.3 Các hình thức huy động vốn của ngân hàng*

NHTM hoạt động theo phương châm : “Đi vay để cho vay” mà vốn tự có của ngân hàng thường chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động ( khoảng 5% ). Chính vì vậy, để tồn tại và phát triển NHTM cần phải đặc biệt quan tâm tới các hình thức tạo và mở rộng các nguồn vốn nhằm phát triển quy mô của ngân hàng, tạo sức cạnh tranh trên thị trường. Như chúng ta đã biết nguồn vốn huy động được của ngân hàng thông qua tiền gửi thanh toán, tiền tiết kiệm hoặc phát hành các công cụ nợ. Những khoản vốn này ngân hàng không có quyền sở hữu mà chỉ có quyền sử dụng tạm thời. Có nhiều tiêu thức để phân chia nguồn vốn huy động thành những loại khác nhau như : theo đối tượng huy động, theo thời gian huy động, theo loại tiền tệ,... Bên cạnh đó để có một cái nhìn khái quát, toàn diện về công tác huy động vốn, qua đó có thể đề ra các biện pháp chủ yếu để tăng cường và mở rộng khả năng huy động vốn của NHTM, ta có thể phân chia thành các hình thức huy động sau:

### ■ Huy động từ tài khoản tiền gửi

Tiền gửi của ngân hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của NHTM. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động nghiệp vụ đầu tiên là mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, tổ chức và dân cư. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau do đó cũng có nhiều loại tiền gửi khác nhau.

\* Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn :

Tiền gửi không kỳ hạn là những khoản tiền tệ mà khách hàng gửi vào ngân hàng nhưng có thể rút ra bất cứ lúc nào và ngân hàng phải đáp ứng đầy đủ yêu cầu này của người gửi tiền. Đây là tiền của cá nhân, doanh nghiệp gửi vào ngân hàng với mục đích chính là để hưởng dịch vụ thanh toán của ngân hàng. Trong phạm vi số dư cho phép các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp, cá nhân đều được ngân hàng thực hiện và các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và cá nhân đều được ngân hàng thực hiện nhập vào tài khoản thanh toán theo yêu cầu. Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi khách hàng có thể rút ra bất cứ lúc nào. Do vậy, nó là nguồn vốn biến động nhiều nhất mà ngân hàng khó có thể dự đoán về quy mô tiền gửi không kỳ hạn ngân hàng có thể huy động được.

Là sản phẩm huy động truyền thống với các hình thức phong phú và kỳ hạn đa dạng nên tiền gửi tiết kiệm rất phù hợp với dân cư và đáp ứng được nhu cầu người gửi, khả năng huy động của ngân hàng từ nguồn vốn này là rất tiềm năng. Tuy nhiên, ngân hàng cần chú ý đến chính sách lãi suất huy động, nghiên cứu để đưa ra các hình thức huy động hấp dẫn, phù hợp với tính đa dạng phong phú và phức tạp của đối tượng dân cư. Đặc biệt cần có cơ chế trả lãi hợp lý đối với loại tiết kiệm không kỳ hạn, cơ chế đảm bảo bằng giá trị vàng, hay ngoại tệ mạnh cho các loại tiết kiệm nội tệ, nhằm đảm bảo quyền lợi cho người gửi, tạo niềm tin để khuyến khích dân cư gửi vào ngân hàng ngày càng lớn.

### ■ Huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá

Các giấy tờ có giá là các công cụ nợ do ngân hàng phát hành để huy động vốn trên thị trường. Nguồn vốn này tương đối ổn định. Lãi suất của loại này phụ thuộc vào sự cấp thiết của việc huy động vốn nên thường cao hơn lãi suất tiền gửi có kỳ hạn thông thường.

- Chứng chỉ tiền gửi (CDs):

CDs là công cụ vay nợ do NHTM bán cho người gửi tiền với lãi suất nhất định và được lưu thông khi chưa đến hạn thanh toán. Người sở hữu CDs có thể được hoàn trả hết toàn bộ số tiền gửi cộng với lãi hoặc có thể bán CDs trên thị trường thứ cấp. CDs là công cụ mang lãi suất, lãi suất của nó được tính toán trên cơ sở 360 ngày và được trả theo mệnh giá và thời hạn.

Lãi suất của CDs được tính dựa trên lãi suất của thị trường tiền tệ, tình trạng tài chính của ngân hàng phát hành ra nó và thời hạn thanh toán CDs. Mức lãi suất của CDs do ngân hàng có chất lượng cao phát hành thường cao hơn lãi suất của tín phiếu kho bạc, sự chênh lệch này phản ánh mức độ chênh lệch và rủi ro của từng ngân hàng. Sự phát triển của CDs cùng với sự nhạy cảm của lãi suất giúp các NHTM chủ động trong việc huy động vốn và thích ứng với môi trường cạnh tranh mới.

- Trái phiếu :

Trái phiếu là một chứng thư xác nhận một khoản nợ của tổ chức phát hành đối với người hữ, trong đó cam kết sẽ hoàn trả nợ kèm lãi trong một thời hạn nhất định. Thông qua phát hành trái phiếu, ngân hàng có thể thu hút được nguồn vốn trung và dài hạn để cho vay mở rộng sản xuất kinh doanh và đầu tư. Việc phát hành trái phiếu sẽ thu hút được lượng tiền ổn định trong dài hạn do vậy phát hành trái phiếu chỉ được thực hiện khi ngân hàng thực sự cần một lượng vốn lớn hoặc khi ngân hàng đã có kế hoạch sử dụng vốn để cho vay trung dài hạn.

- Kỳ phiếu:

Kỳ phiếu là chứng chỉ huy động vốn có mục đích, có thời hạn, có lãi suất tương ứng với từng loại kỳ hạn hoặc phương thức trả lãi trước hoặc sau. Đây là giấy tờ có giá ngắn hạn nghĩa là ngân hàng sẽ có được nguồn vốn chủ động với tính chất ổn định cao nhưng chi phí mà ngân hàng bỏ ra cũng rất lớn. Do vậy ngân hàng phải có chính sách huy động vốn linh hoạt để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn.

- Huy động vốn qua các khoản đi vay

Vốn đi vay là quan hệ vay mượn giữa NHTM với NHNN, hoặc giữa các NHTM với nhau trên thị trường liên ngân hàng, hay với các tổ chức tài chính khác.

**\* Vay NHNN:**

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ ( thiếu hụt dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán ) NHTM thường vay NHNN. Hình thức cho vay của NHNN chủ yếu là tái chiết khấu các thương phiếu hoặc tái cấp vốn. Trong điều kiện của Việt Nam chưa có thương phiếu NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

**\* Vay các TCTD khác:**

Đây là nguồn các NHTM vay mượn lẫn nhau và vay của các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng đang có dự trữ vượt yêu cầu do có sự gia tăng bất ngờ về các khoản huy động hoặc giảm cho vay sẽ có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm 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 khoản. Như vậy nguồn vốn vay mượn từ các ngân hàng khác là để đáp ứng nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách và trong nhiều trường hợp nó có thể bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ NHNN. Khoản vay có thể không cần đảm bảo hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán của kho bạc nhà nước.

**1.2.2 Hoạt động tín dụng**

Đây là hoạt động có đem lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng, thường chiếm 80-90% trong tổng số tài sản có. Khoản mục này thể hiện mức độ đáp ứng của ngân hàng đối với nhu cầu vay vốn của nền kinh tế.

Xét theo góc độ về thời hạn số tiền mà ngân hàng huy động được, cho vay theo hai loại: cho vay ngắn hạn và cho vay trung dài hạn nhằm thực hiện các sự án đầu tư phát triển, sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống.

**1.2.3. Đầu tư**

Ngân hàng có thể kiếm con đường sinh lợi cho mình và cho khách hàng của mình bằng những hoạt động đầu tư. Tham gia hoạt động này, ngân hàng có thể chủ động trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giảm bớt rủi ro cho mình và cho khách hàng. Tùy vào mục đích của mình (an toàn hay sinh lợi) mà ngân hàng sẽ đầu tư vào các loại chứng khoán khác nhau đối với những nước có nền kinh tế phát triển cổ phiếu công ty và những hoạt động góp vốn kinh doanh đầu. Nhưng ở nước ta do thị trường tài

chính kém phát triển, trình độ, công nghệ ngân hàng chưa cao nên việc đầu tư chủ yếu tập trung trái phiếu kho bạc Nhà nước, tín phiếu có tính an toàn cao.

#### **1.2.4 Các hoạt động ngoại bảng**

Thanh toán và tín dụng là cơ sở của mọi hoạt động ngân hàng trong đó thanh toán là nền của hoạt động tín dụng. Nó là mảng có tốc độ phát triển rất nhanh cả về phương thức lẫn phương tiện. Ngày nay, tiền không còn là phương tiện thanh toán duy nhất mà còn có séc, thẻ tín dụng,...

Các dịch vụ ngân hàng cũng được mở rộng. Nhờ vào uy tín và khả năng của mình ngân hàng có thể thực hiện các dịch vụ tư vấn, phát hành thư bảo lãnh, bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu công ty. Từ đó làm tăng doanh thu, thay đổi cơ cấu các nguồn thu. Đối với các nước có thị trường tài chính phát triển doanh thu của các hoạt động ngoại bảng chiếm tỷ trọng cao. Doanh thu của các hoạt động này phản ánh mức độ hiện đại và uy tín của mỗi ngân hàng trong thị trường tiền tệ ở một quốc gia.

### **1.3 Hiệu quả công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại.**

Hiệu quả huy động vốn được thể hiện ở khả năng đáp ứng cao nhất nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng. Đó chính là sự đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu sử dụng vốn với chi phí hợp lý. Một trong những chức năng của NHTM là trung gian tài chính của nền kinh tế, do đó nhiệm vụ chủ yếu của ngân hàng tập tung và thu hút các nguồn vốn lớn để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình kinh tế xã hội, biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế. Chính vì vậy, ngân hàng phải có chính sách huy động vốn phù hợp với đặc điểm của ngân hàng mình để đem lại hiệu quả tối ưu nhất.

#### **1.3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn**

##### *13.1.1 Nguồn vốn huy động tăng trưởng ổn định về quy mô*

Quy mô nguồn vốn huy động là tổng khối lượng vốn huy động của ngân hàng huy động được trong một thời gian nhất định.

Quy mô nguồn vốn huy động của ngân hàng là một trong những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả huy động vốn của ngân hàng. Điều đó cho thấy ngân hàng đã thành công khi thu hút được nhiều khách hàng biết tới ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng. Trước khi thực hiện một chiến lược huy động vốn thì ngân hàng cần có kế hoạch đề ra xem liệu nguồn vốn mà ngân hàng cần

cho hoạt động kinh doanh là bao nhiêu, liệu có mang lại lợi nhuận cho ngân hàng hay không. Ngân hàng cần dựa vào một tỷ lệ sau:

- Tỷ lệ tỷ trọng từng loại hình huy động:

$$\text{Tỷ trọng từng loại} = \frac{\text{Số dư từng loại tiền gửi}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này dùng để xác định cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng từng thời kỳ, từ đó phát hiện những ưu nhược điểm của ngân hàng trong công tác huy động vốn.

Cơ cấu NVHĐ ảnh hưởng đến cơ cấu tài sản và quyết định chi phí của ngân hàng. Cơ cấu huy động vốn phải phù hợp với cơ cấu sử dụng. Nếu cơ cấu NVHĐ không phù hợp, không đáp ứng được yêu cầu sử dụng thì sẽ không tối đa được dư nợ tín dụng và đầu tư, ngược lại cơ cấu huy động nhiều mà sử dụng không hết thì hoạt động không hiệu quả, ngân hàng vẫn phải chịu lãi suất trên phần huy động thừa. Nhìn chung, cơ cấu vốn được xem là hợp lý khi nguồn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn, ít nhất là 50%. Bên cạnh đó, thì ngân hàng cũng cần phát triển nguồn huy động từ tiền gửi thanh toán vì nguồn này mặc dù không ổn định nhưng có chi phí thấp và mang lại lợi nhuận cho ngân hàng thông qua dịch vụ thanh toán hộ. Còn nếu xét về mặt thời gian thì nguồn vốn của ngân hàng được coi là ổn định khi nguồn vốn trung và dài hạn chiếm tỷ trọng tương đối lớn bởi vì ngân hàng có thể mang nguồn vốn trung dài hạn đi đầu tư trung và dài hạn.

Quy mô nguồn vốn lớn cho phép ngân hàng đáp ứng nhu cầu cho vay vốn của ngân hàng, đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình để từ đó giảm rủi ro, giảm chi phí phụ cho một đồng vốn huy động, tăng khả năng thanh toán, khả năng cạnh tranh. Những lợi ích mà quy mô lớn mang lại cho ngân hàng là khả năng sinh lời cao cũng như tăng vị thế ngân hàng trên thương trường. Khi huy động với quy mô và cơ cấu hợp lý, ngân hàng sẽ tạo lập được nguồn vốn tăng trưởng có tính ổn định kết hợp với chi phí vốn huy động hợp lý sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng hoạt động hiệu quả.

### 1.3.1.2 Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là toàn bộ chi phí ngân hàng bỏ ra để được hưởng quyền sử dụng một đồng vốn trong một thời gian nhất định. Chi phí huy động bao gồm hai phần: Chi phí trả lãi (trả lãi huy động) và chi phí phi lãi (chi phí tiền lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí cơ sở vật chất, chi phí marketing, quảng cáo, ...). Trong đó, lãi suất huy động luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế: Người gửi tiền luôn muốn lãi suất cao, còn người vay tiền lại muốn lãi suất vay thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa người gửi tiền và người vay tiền, NHTM cần đảm bảo đa dạng hóa lợi ích các bên, đặc biệt quan trọng nhất là đảm bảo lợi ích cho ngân hàng. Công tác huy động vốn của ngân hàng được đánh giá là có chất lượng và hiệu quả cao về phương diện chi phí khi nó đạt được các yêu cầu sau:

+ Tìm kiếm được nguồn vốn chi phí thấp nhất để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trong khi vẫn thỏa mãn các yêu cầu tương xứng giữa huy động vốn và sử dụng vốn về phương diện quy mô, tính ổn định.

+ Tăng lợi nhuận cho ngân hàng mà không nhất thiết là phải chấp nhận những rủi ro cao do sức ép tăng chi phí huy động vốn. Lợi nhuận của ngân hàng về cơ bản sẽ bằng tổng thu nhập trừ đi tổng chi phí và thuế, do đó việc tăng lợi nhuận bằng cách tăng thu nhập (thông qua việc đầu tư vào tài sản sinh lời cao tương ứng với rủi ro cao) sẽ mạo hiểm hơn là cách quản lý hiệu quả chi phí vốn. Hầu hết các ngân hàng xác định chi phí huy động vốn theo công thức sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Chi phí huy} & & \text{Chi phí trả} & & \text{Chi phí} \\ \text{động vốn} & = & \text{lãi} & + & \text{phi lãi} \end{array}$$

Trong đó:

$$\text{Chi phí trả lãi} = \sum \text{lãi suất huy động}_i \times \text{NVHD}_i$$

$i$ : là thời điểm huy động

Việc xác định chi phí huy động vốn là việc làm rất hữu ích cho ngân hàng để từ đó xây dựng chính sách kinh doanh có hiệu quả.

### 1.3.1.3 Cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn

Hoạt động huy động vốn của NHTM không thể tách rời với hoạt động sử dụng vốn. NHTM huy động vốn bằng nhiều hình thức với các kì hạn khác nhau. Tuy nhiên tính tự chủ của NHTM đối với mỗi nguồn vốn có quan hệ tỷ lệ thuận



với chi phí trả lãi để có được quyền sử dụng nguồn vốn đó. Một chiến lược huy động vốn đúng đắn, phù hợp với kế hoạch sử dụng vốn trong từng thời kì sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng đạt được mục tiêu lợi nhuận tối đa và tăng trưởng nguồn vốn kinh doanh. Sự hài hòa giữa huy động vốn và sử dụng vốn chính là công tác cân đối vốn giữa các ngân hàng. Đó là biện pháp nghiệp vụ, là một công cụ quản lý của nhà lãnh đạo ngân hàng, thông qua bảng cân đối vốn đã lập, các cán bộ ngân hàng xem xét, phân tích cơ cấu, tỷ trọng các nguồn và từng khoản sử dụng để dự đoán nhu cầu vốn biến động trong tương ai, từ đó có chính sách huy động vốn thích hợp. Ngân hàng thường dựa vào tỷ lệ vốn huy động trên dư nợ làm cơ sở đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Công thức:

- Hiệu suất sử dụng vốn

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho phép so sánh khả năng cho vay với khả năng huy động, cho biết khả năng đáp ứng nhu cầu vốn, từ đó đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng.

Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn phản ánh hiệu quả huy động vốn thông qua 3 khía cạnh sau:

\_ Về quy mô: quy mô huy động vốn phải đủ lớn để đáp ứng các nhu cầu về tín dụng, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. \_ Về kỳ hạn: Chính sách về kỳ hạn là tất cả các quy định của ngân hàng ấn định các mức kỳ hạn thời gian, số lượng, mức độ nhất định của mỗi loại nguồn vốn, mỗi hình thức huy động vốn và các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng trong hệ thống các chính sách của ngân hàng nhằm đạt được các mục đích đã đề ra của ngân hàng thông thường các ngân hàng vẫn sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư vào tài sản có thời hạn dài hơn, nhưng ở một tỷ lệ nhất định vì nếu lớn hơn nữa thì tức là sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn thì đến một thời điểm nào đó các ngân hàng phải chịu sức ép về khả năng thanh

toán. Ngược lại nếu ngân hàng sử dụng nguồn vốn dài hạn để cho vay ngắn hạn thì khó đảm bảo chênh lệch lãi suất và không hiệu quả vì nguồn vốn dài hạn có chi phí huy động cao hơn, trong khi cho vay ngắn hạn thường có lãi suất thấp hơn cho vay trung dài hạn. Do đó, dựa vào mô hình cấu trúc kỳ hạn giúp ngân hàng phân tích sự phù hợp giữa nguồn vốn và sử dụng vốn. Qua đó, ngân hàng điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn và danh mục tài sản để nâng cao hiệu quả huy động vốn, sử dụng vốn, tăng doanh lợi, duy trì khả năng thanh toán.

\_ Về lãi suất: Từ nền kinh tế tập trung chuyển sang nền kinh tế thị trường, chính sách cho vay và các hoạt động cho vay là những vấn đề phức tạp. Chính sách lãi suất phải thực sự là đòn bẩy kinh tế khuyến khích sự phát triển chung của nền kinh tế, đồng thời phải là công cụ đấu tranh chống cho vay nặng lãi và hạn chế những tiêu cực trong hoạt động cho vay. Chính vì vậy, hoạt động cho vay sẽ trở nên khó khăn nếu một mắt xích quá trình lưu chuyển vốn bị đứt hay đột ngột chững lại. Lúc đó khả năng thanh toán của ngân hàng sẽ không thể đáp ứng, gây lên phản ứng lan truyền “khủng hoảng ngân hàng” và mất đi độ tin nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng đó.

### **1.3.2 Ý nghĩa của nâng cao hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại**

Nghiệp vụ huy động vốn là một nghiệp vụ cơ bản và thiết yếu của ngân hàng. Đó là cơ sở để thực hiện tất cả các hoạt động huy động vốn. Vì vậy chất lượng huy động vốn có mối quan hệ chặt chẽ đến chất lượng của mọi hoạt động khác trong ngân hàng.

Việc mở rộng hoạt động, mở rộng thị trường, tăng lợi nhuận luôn là định hướng phát triển của mọi ngân hàng. Tất cả những hoạt động của ngân hàng đều phụ thuộc vào tình hình nguồn vốn. Nếu như những dự án tốt, cơ hội đầu tư tốt mà ngân hàng không có khả năng huy động vốn thì cũng không thể tiến hành. Khả năng về vốn không chỉ số lượng mà còn là chất lượng của các nguồn vốn khi đem sử dụng có đảm bảo lợi ích lâu dài của ngân hàng.

Đánh giá hiệu quả huy động vốn sẽ làm cho ngân hàng chủ động trong việc khắc phục những điểm yếu của ngân hàng và phát huy những thế mạnh trong công tác huy động vốn của mình qua đó tạo điều kiện giành ưu thế trong cạnh tranh với các ngân hàng khác trên thị trường.

### **1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng**

#### *1.3.3.1 Các nhân tố bên ngoài ngân hàng*

Một là, chu kỳ phát triển kinh tế. Trong điều kiện nền kinh tế phát triển tăng trưởng và ổn định, thu nhập của người dân được đảm bảo và ổn định thì nhu cầu tích lũy của dân cư cao hơn, từ đó lượng tiền gửi vào ngân hàng tăng lên hay khả năng huy động vốn tăng lên. Cùng với đó, ngân hàng có thể mở rộng khối lượng tín dụng bằng cách tăng lãi suất huy động nhằm kích thích người dân gửi tiền vào ngân hàng để tạo nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu tín dụng của nền kinh tế. Ngược lại, khi nền kinh tế lâm vào tình trạng suy thoái, thu nhập thực tế của người lao động giảm, điều này sẽ làm giảm lòng tin của khách hàng vào sự ổn định của đồng tiền.

Hai là, môi trường pháp lý. Các hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM) đều chịu sự điều chỉnh của Luật Các tổ chức tín dụng và hệ thống các văn bản pháp luật khác của nhà nước. Mặt khác, ở Việt Nam hiện nay, các NHTM được tổ chức theo mô hình tổng công ty. Do vậy, các chi nhánh ngân hàng ngoài việc phải tuân thủ theo pháp luật và các văn bản dưới luật của nhà nước, còn phải tuân thủ theo các quy định mà Ngân hàng Nhà nước ban hành trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức cho vay...

Ba là, môi trường cạnh tranh. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh là hiện tượng phổ biến và khách quan. Ngân hàng là một trong những ngành có mức độ cạnh tranh cao và ngày càng phức tạp. Hiện nay, số lượng ngân hàng được phép hoạt động ngày càng tăng cùng với sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của nhiều tổ chức phi ngân hàng, trong khi đó nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức kinh tế là có hạn...

Bốn là, yếu tố tiết kiệm của dân cư. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng chủ yếu được hình thành từ việc huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư. Do đó, công tác huy động vốn của ngân hàng chịu ảnh hưởng rất lớn của yếu tố này. Nếu không có tiết kiệm thì sẽ không có vốn để đầu tư cho sản xuất và ngược lại.

#### *1.3.3.2 Các nhân tố thuộc về ngân hàng*

Một là, chiến lược kinh doanh của ngân hàng. Mỗi ngân hàng phải tự hoạch định cho mình một chiến lược kinh doanh riêng biệt, phù hợp với các điều kiện bên trong và bên ngoài ngân hàng. Chiến lược kinh doanh có tính quyết định tới

hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng cần phải xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, thấy được những cơ hội và thách thức.

Hai là, các hình thức huy động vốn, chất lượng các dịch vụ do ngân hàng cung ứng và hệ thống các mạng lưới. Do nhu cầu của khách hàng khi đến ngân hàng là khác nhau nên việc thoả mãn được những nhu cầu đa dạng của khách hàng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn.

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

Bốn là, đổi mới công nghệ nhất là khâu thanh toán. Hiện các NHTM ngày càng chú trọng tới việc áp dụng khoa học - công nghệ hiện đại vào hoạt động nghiệp vụ, đặc biệt là khâu thanh toán. Nhờ đó làm cho nguồn vốn luân chuyển nhanh, thuận tiện, đảm bảo an toàn cho khách hàng trong việc gửi tiền, rút tiền và vay vốn.

Năm là, hoạt động marketing ngân hàng. Đây là vấn đề hết sức quan trọng nhằm giúp cho ngân hàng nắm bắt được yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng. Từ đó, ngân hàng đưa ra được các hình thức huy động vốn, chính sách lãi suất, chính sách tín dụng phù hợp.

Sáu là, thâm niên và uy tín của ngân hàng. Trên cơ sở thực tế sẵn có, mỗi ngân hàng đã, đang và sẽ tạo được hình ảnh riêng của mình trên thị trường. Một ngân hàng lớn, có uy tín sẽ có lợi thế hơn trong các hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Sự tin tưởng của khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng vốn huy động và tiết kiệm chi phí huy động.

**Chương II:****THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG  
TMCP HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH HẢI ĐĂNG****2.1 Khái quát về ngân hàng HD CNHĐ****2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Ngân hàng HD CNHĐ tên đầy đủ là ngân hàng thương mại cổ phần phát triển thành phố Hồ Chí Minh chi nhánh Hải Đăng. Nó được thành lập nhằm mở rộng mạng lưới hoạt động của ngân hàng HD. Tuy ngân hàng HD CNHĐ là một ngân hàng còn non trẻ, nhưng nó đã xâm nhập thị trường rất tốt góp phần làm tăng thêm tổng thu nhập của ngân hàng HD. Đến cuối năm 2013 thì nó được sát nhập với ngân hàng chi nhánh Đại Á tại Hải Phòng.

Ngân hàng HDBank CNHĐ có trụ sở tại Số 02, lô 22A, Lê Hồng Phong, P. Đông Khê, Q. Ngô Quyền.

Ngay từ khi thành lập, ngân hàng HD CNHĐ đã được phép thực hiện mọi hoạt động của ngân hàng như nghiệp vụ huy động vốn, tín dụng, cung cấp các dịch vụ tài chính,....

Là một ngân hàng mới được thành lập nên quy mô hoạt động còn nhỏ nhân sự còn hạn chế. Tuy nhiên, với slogan “ Cam kết lợi ích cao nhất ”, HDBank CNHĐ đã tự cố gắng hoàn thiện mình, tiếp thu và học hỏi kinh nghiệm để phát triển và kinh doanh có lợi nhuận.

**2.1.2. Chiến lược phát triển**

Ngay sau khi sáp nhập ngân hàng HD CNHĐ đã nhanh chóng hòa nhập chung cùng mục tiêu phát triển chung của hệ thống HDBank. Nhằm khẳng định vị thế mới của mình HDBank CNHĐ đã cố gắng hoàn thành tốt các chỉ tiêu và công việc của ban lãnh đạo đề xuống. Để có thể vượt qua những khó khăn đó thì cần chính sự nỗ lực của các nhân viên, cán bộ trong ngân hàng. Ngoài theo những chỉ đạo cấp trên đề xuống thì chính sự chỉ đạo của giám đốc trong HDBank CNHĐ là một phần quan trọng giúp ngân hàng phát triển.

Nhằm thực hiện mục tiêu chung của ngân hàng HD đó là xây dựng HDBank thành một ngân hàng bán lẻ, đa năng, tiếp cận các chuẩn mực quốc tế trong quản lý; Tăng cường năng lực tài chính; Phát triển công nghệ hiện đại; Xây dựng và phát triển nguồn nhân lực vững mạnh, chuyên nghiệp; Cung cấp

các sản phẩm đa dạng, trọn gói với chất lượng cao đáp ứng thỏa mãn yêu cầu của mọi đối tượng khách hàng. HDBank CNHD đã thực sự hiểu các giá trị cốt lõi để thành công chung là:

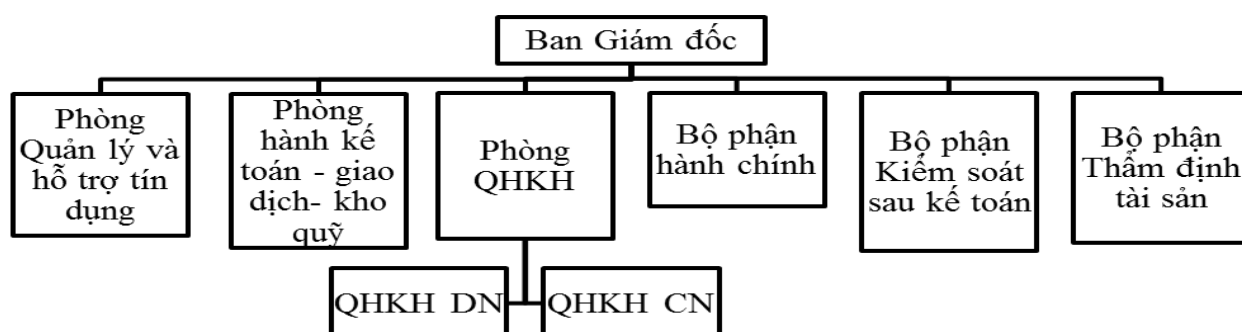
- Khách hàng là trọng tâm; hoạt động an toàn, chú trọng hiệu quả, rõ ràng và minh bạch
- Nhân sự xuất sắc và nỗ lực không ngừng
- Hợp tác cùng phát triển với đối tác
- Chia sẻ trách nhiệm với cộng đồng và xã hội

**\*Văn hóa doanh nghiệp:** HDBank CNHD tự hào luôn nỗ lực xây dựng môi trường làm việc trong sạch, nhân văn và chuyên nghiệp.

- Môi trường làm việc thân thiện, năng động, gắn bó giữa Ban lãnh đạo và CBNV với yếu tố con người là trọng tâm. Các chính sách trọng dụng nhân tài, đảm bảo chế độ đãi ngộ, cơ hội phát triển công bằng cho tất cả nhân viên.
- Hình thành đội ngũ nhân viên năng động, hiệu quả, am hiểu sản phẩm dịch vụ, giữ vững đạo đức nghề nghiệp, đặt lợi ích của khách hàng và ngân hàng lên hàng đầu.
- Luôn luôn học hỏi và khao khát vươn lên.
- Luôn tạo tình thân ái và hướng về cộng đồng để chia sẻ với tinh thần trách nhiệm cao

### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận

Sơ đồ: Cơ cấu tổ chức bộ máy điều hành của ngân hàng



\* Nhiệm vụ của các bộ phận:

- Ban giám đốc: Điều hành chi nhánh, đưa ra các quyết định và định hướng mục tiêu cho chi nhánh theo mục tiêu chung của ngân hàng.
- Phòng Kế toán giao dịch và kho quỹ: (gồm có giao dịch viên giao dịch với khách hàng, bộ phận ngân quỹ : thu chi tiền mặt, bộ phận BSA: chăm sóc khách hàng, bộ phận thanh toán quốc tế, bộ phận kế toán nội bộ: Thực hiện chi tiêu, thanh toán nội bộ trong ngân hàng,...)
- Phòng Quan hệ khách hàng: Gồm QHKH doanh nghiệp và QHKH CN) thực hiện tìm kiếm, chăm sóc và mở rộng mạng lưới khách hàng.
- Bộ phận Quản lý và hỗ trợ tín dụng: Lập, quản lý , kiểm soát và lưu trữ các hồ sơ cho vay, bảo lãnh, tài sản bảo đảm,...
- Bộ phận hành chính : Thực hiện chi tiêu trong ngân hàng đảm bảo cho ngân hàng hoạt động bình thường, thực hiện các chế độ cho người lao động, điều phối và quản lý lái xe và tạp vụ.
- Bộ phận Kiểm soát sau kế toán: Kiểm soát chứng từ giao dịch của toàn chi nhánh đảm bảo các hoạt động đang làm đúng theo các quy trình, quy định của Ngân hàng và pháp luật của NHNN.
- Bộ phận Thẩm định tài sản: Định giá các tài sản thế chấp trước khi cho vay.

## **2.2 Khái quát về thực trạng hoạt động kinh doanh của ngân hàng HD CNHD**

### **2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng HD CNHD**

Ngân hàng HD CNHD là một ngân hàng còn non trẻ nên còn nhiều hạn chế trong kinh doanh. Đồng thời về đặc điểm riêng thì chi nhánh mới và hệ thống ngân hàng HD tại Hải Phòng còn ít, hiện nay chỉ có 2 chi nhánh tại đây nên có nhiều bất lợi trong kinh doanh. Bù lại những điểm bất lợi đó chi nhánh đã khắc phục bằng chất lượng các sản phẩm dịch vụ. Sau khi chuyển sang cơ chế hoạt động của một chi nhánh NHTM mới, chi nhánh đã dần hoà nhập vào nền kinh tế thị trường, với việc áp dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến, hoạt động có bài bản và với những chính sách khách hàng năng động, có đội ngũ cán bộ giao dịch với thái độ tận tình, chu đáo, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng, áp dụng linh hoạt các hình thức huy động vốn cả ngoại tệ và nội tệ từ dân cư và từ các tổ chức kinh tế. Bằng sức nỗ lực không ngừng chi nhánh đã đạt được những kết

quả đáng khích lệ về tất cả các mặt hoạt động: huy động vốn, sử dụng vốn, các dịch vụ ngân hàng và phát triển khách hàng. Cụ thể như sau:

### 2.2.1.1 Công tác huy động vốn.

Với tầm quan trọng của nguồn vốn huy động trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, ngân hàng HD CNHĐ đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn. Để thực hiện tốt công tác huy động vốn đã tận dụng lợi thế của mình đưa ra các hình thức huy động vốn nhằm thu hút khách hàng. Với phương châm : “Cam kết lợi ích cao nhất” chi nhánh đã tích cực huy động vốn tại chỗ, đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, áp dụng nhiều biện pháp nhằm đưa nguồn vốn tăng nhanh.

Nguồn vốn huy động trong năm qua đã tăng trưởng một cách nhanh chóng và vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước. Tính đến ngày 31/12/2013 tổng nguồn vốn huy động đạt 618.184,6 triệu đồng tăng 81,66% so với năm 2012 (số tuyệt đối là 340.289,1 triệu đồng). Trong đó nguồn vốn bằng VNĐ là 574.169,86 triệu đồng (chiếm 92,88%). Nguồn vốn ngoại tệ là 44.014,74 triệu đồng (chiếm 7,12%). Cơ cấu vốn có sự biến động đó là tỷ trọng tiền gửi của các TCTD có chiều hướng tăng lên qua các năm từ năm 2011 đến năm 2013 lần lượt là 20,2%; 21,96% và 22,16%. Tuy nhiên đây chỉ là sự biến động nhỏ, trong khi đó tiền gửi cá nhân vẫn chiếm tỷ trọng trên 77% qua 3 năm. Với nguồn vốn huy động tăng và cơ cấu vốn khá ổn định đã tạo thế chủ động trong kinh doanh của ngân hàng, đồng thời đóng góp không nhỏ vào nguồn vốn điều hòa chung của hệ thống ngân hàng HD. Điều này chứng tỏ chi nhánh đã có nhiều cố gắng trong công tác huy động vốn.

Do ảnh hưởng của nền kinh tế còn nhiều khó khăn sau khi xảy ra lạm phát năm 2008 đã ảnh hưởng rất nhiều đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và tầng lớp dân cư và ảnh hưởng rất nhiều đến quá trình huy động vốn của nhiều NHTM. Cuộc chạy đua lãi suất của các ngân hàng cũng có nhiều sự biến động qua các năm. Mặc dù ngân hàng HD CNHĐ còn hạn chế về phòng giao dịch, không thuận lợi cho công tác giao dịch. Nhưng chi nhánh 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. Chi nhánh đã đẩy mạnh và đổi mới phương thức huy động vốn bằng các chính sách như ưu đãi tiền gửi, ưu đãi cho vay...ngân hàng huy động



vốn từ các nguồn vốn chủ yếu: tài khoản tiền gửi của dân cư, tiền gửi của các cơ quan, tổ chức kinh tế và tư nhân, phát hành trái phiếu kì phiếu. Với những chính sách đó, ngân hàng HD CNHD 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 ngân hàng ngày càng tăng. Điều này thể hiện ở bảng sau:

**Bảng 1: Tình hình huy động vốn của ngân hàng HD CNHD  
(Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng huy động	190.152,00	100	340.289,10	100	618.184,6	100
<b>I. Phân loại theo đối tượng</b>						
1. Tiền gửi doanh nghiệp	38.410,70	20,2	74.727,49	21,96	136.989,71	22,16
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	29.487,90	76,77	57.652,26	77,15	110.673,98	80,79
Doanh nghiệp quốc doanh	8.216,05	21,39	15.446,17	20,67	24.548,56	17,92
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	706,76	1,84	1.255,42	1,68	1.767,17	1,29
2. Tiền gửi cá nhân	151.741,30	79,8	265.561,61	78,04	481.194,89	77,84
<b>II. Phân theo ngoại tệ</b>						
1. VNĐ	177.678,03	93,44	326.269,19	95,88	574.169,86	92,88
2. Ngoại tệ quy VNĐ	12.473,97	6,56	14.019,91	4,12	44.014,74	7,12
<b>III. Phân theo kỳ hạn</b>						
1. Không kỳ hạn	52.291,8	27,5	95.417,05	28,04	170.866,23	27,64
2. Có kỳ hạn	137.860,20	72,50	244.872,04	71,96	447.318,38	72,36

*Nguồn: Báo cáo tài chính của ngân hàng HD CNHD*

### 2.2.1.2 Công tác sử dụng vốn.

Ngân hàng HD CNHD cũng như các NHTM khác cũng rất chú trọng tới công tác sử dụng vốn. Như chúng ta đã biết huy động vốn và sử dụng vốn là 2 mặt của quá trình hoạt động chủ yếu trong kinh doanh ngân hàng. Với phương châm “đi vay để cho vay” ngân hàng tiến hành song song hoạt huy động vốn và phân phối, sử dụng vốn nguồn vốn đó. Do hoạt động sử dụng vốn là khâu tiếp nối của hoạt động tạo vốn, là khâu cuối cùng quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng nên ngân hàng HD CNHD đã và đang đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh, vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao vừa là đòn bẩy kích thích công tác huy động vốn.

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thực sự được mở rộng và phát triển.

Không chỉ chú trọng đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, tăng quy mô vay và cho vay; bên cạnh đó ngân hàng còn luôn chú ý phát triển tín dụng đối với mọi thành phần kinh tế theo một nguyên tắc kinh doanh hiệu quả và an toàn vốn vay. Chính vì vậy tuy mới ra hoạt động không lâu ngân hàng HD CNHĐ đã không ngừng đóng góp cho nền kinh tế, tạo điều kiện phát triển sản xuất, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Trong năm 2013, ngân hàng HD CNHĐ đã thực hiện công tác rà soát, kiểm tra lại 100% hồ sơ vay vốn để bổ xung những thiếu sót. Các khoản vay được thực hiện theo đúng chế độ quy trình nghiệp vụ, đảm bảo các món vay đều được kiểm tra và giám sát trong quá trình vay, thực hiện tốt thể chế về tài sản thế chấp. Thành quả đạt được của ngân hàng trong năm 2013 là không tồn đọng nợ xấu và quy mô tín dụng tăng mạnh.

**Bảng 2: Cơ cấu dư nợ theo thời hạn tín dụng của ngân hàng HD CNHĐ  
( Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		2012 - 2011			2013 - 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Ngắn hạn	91.381,57	65,99	146.152,58	69,11	308.917,92	70,16	54.771,02	59,94	3,12	162.765,33	111,37	1,05
Trung hạn	29.024,97	20,96	44.875,67	21,22	96.734,99	21,97	15.850,71	54,61	0,26	51.859,31	115,56	0,75
Dài hạn	18.071,37	13,05	20.449,94	9,67	34.652,00	7,87	2.378,58	13,16	-3,38	18.967,30	92,75	-1,8
<b>Tổng</b>	<b>138.477,9</b>	<b>100</b>	<b>211.478,2</b>	<b>100</b>	<b>440.304,9</b>	<b>100</b>	<b>73.000,3</b>	<b>52,72</b>	<b>0,00</b>	<b>228.826,7</b>	<b>108,2</b>	<b>0,00</b>

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHĐ*

\* Nhận xét:

Qua bảng số liệu cho ta thấy tổng dư nợ cho vay của các năm đều tăng. Dư nợ cho vay năm 2012 là 211.478,2 triệu đồng tăng 73.000,30 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2013 dư nợ tiếp tục tăng mạnh là 228.826,7 triệu đồng. Nếu như tỷ lệ dư nợ năm 2012 so với năm 2011 tăng trưởng 52,72% thì năm 2013 tỷ lệ này là 108% So với năm 2012. Đây là một tốc độ tăng trưởng về quy mô dư nợ mạnh và nhanh.

Trong tổng dư nợ thì dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trên 65%. Về giá trị thì dư nợ năm 2012 tăng 54.771,02 triệu đồng, tỷ lệ tăng trưởng là 59,94% so với năm 2011. Năm 2013 so với năm 2012 thì dư nợ ngắn hạn tăng 162.765,33 triệu đồng.

Đối với dư nợ trung hạn thì giá trị năm 2011 là 29.024,97 triệu đồng ( $\approx 20,96\%$ ); năm 2012 là 44.875,67 triệu đồng ( $\approx 21,22\%$ ) tăng 15.850,71 triệu đồng so với năm 2011. Đến năm 2013 thì dư nợ trung hạn là 96.734,99 triệu đồng, tăng 51.859,31 triệu đồng so với năm 2012.

Các khoản vay dài hạn có xu hướng tăng về giá trị dư nợ nhưng tỷ trọng của nguồn dư nợ giảm. Năm 2012 giá trị dư nợ dài hạn tăng 2.378,58 triệu đồng so với năm 2011, năm 2013 tăng 18.967,30 triệu đồng so với năm 2012. Đây là một dấu hiệu tốt giúp cho ngân hàng tăng thu nhập với lãi suất cao.

Giá trị của các dư nợ ngắn hạn, trung dài hạn tăng song tỷ trọng trong tổng dư nợ có sự biến động như sau: năm 2012 so với năm 2011 thì dư nợ ngắn hạn có tỷ trọng tăng 3,12%; dư nợ trung hạn tăng 0,26% và dư nợ trung hạn giảm 3,38%. Năm 2013 so với năm 2012 thì dư nợ ngắn hạn và trung hạn có tỷ trọng tăng lần lượt là 1,05%; 0,75%; dư nợ dài hạn tiếp tục có tỷ trọng giảm xuống 1,8%. Từ đó có thể thấy chính sách cho vay trong từng thời kỳ của ngân hàng là khác nhau sao cho đảm bảo và phù hợp với tình hình tài chính của ngân hàng tại từng thời điểm. Ngoài việc triển khai các sản phẩm tín dụng theo nhu cầu của khách hàng, việc cân đối thời hạn giữa vốn huy động và dư nợ tín dụng luôn được HDBank chú trọng, nhằm đảm bảo sự an toàn và tính thanh khoản trong hoạt động kinh doanh.

Chi nhánh rất coi trọng công tác an toàn tín dụng và tôn trọng pháp luật nên ngân hàng rất thận trọng khi đầu tư. Ngân hàng đã tập trung vốn giúp các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả đồng thời theo dõi và nắm vững tình hình sản xuất kinh doanh của các đơn vị nên phần lớn vốn của ngân hàng HD CNĐ đều đem lại hiệu quả và việc phát sinh nợ quá hạn chỉ là tạm thời do đặc thù vốn đầu tư xây dựng cơ bản là thanh toán chậm.

**Bảng 3: Cơ cấu dư nợ theo chất lượng tín dụng của ngân hàng HD CNHĐ  
(Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011		2012		2013		2012- 2011			2013- 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	127.264,5	91,9	194.159,2	91,81	440.304,9	100	66.894,7	52,56	-0,09	246.145,7	126,8	8,19
Nợ cần chú ý	8.997,7	6,5	15.415,70	7,29	0	0	6.418,0	71,33	0,79	-15.415,7	-100	-7,29
Nợ dưới tiêu chuẩn	2.215,7	1,60	1.903,30	0,90	0	0	-312,4	-14,1	-0,7	-1.903,3	-100	-0,90
Nợ nghi ngờ	0	0	0	0	0	0	0,00		0,00	0,00		0,00
Nợ có khả năng mất vốn	0	0	0	0	0	0	0,00		0,00	0,00		0,00
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>138.477,9</b>	<b>100</b>	<b>211.478,2</b>	<b>100</b>	<b>440.304,9</b>	<b>100</b>	<b>73.000,3</b>	<b>52,72</b>	<b>0,00</b>	<b>228.826,7</b>	<b>108,2</b>	<b>0,00</b>
Nợ quá hạn	11.213,4	0,08	17.319,0	0,08	0,00	0,00	6.105,6	54,45	0,09	-17.319,	-100	-8,19
Nợ xấu	2.215,7	0,02	1.903,3	0,01	0,00	0,00	-312,40	-14,1	-0,70	-1.903,3	-100	-0,90

*Nguồn: BCTC năm 2011, 2012, 2013 của ngân hàng HD CNHĐ*

\* Nhận xét:

Tuy phải đương đầu với những khó khăn của nền kinh tế và các chính sách thắt chặt tiền tệ của NHNN nhưng tăng trưởng tín dụng và phát triển khách hàng của HDBank CNHĐ trong 3 năm vừa qua vẫn phát triển mạnh mẽ. Cụ thể, dư nợ tín dụng năm 2013 (440.304,9 triệu đồng) tăng trên 2 lần so với năm 2012 (211.478,2 triệu đồng). Tình hình kinh tế cũng không bớt khó khăn nhưng với những nỗ lực trong việc phát triển đa dạng các sản phẩm, dịch vụ, đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng. Song song với việc phát triển tín dụng, chất lượng và an toàn tín dụng vẫn là tiêu chí hàng đầu trong hoạt động tín dụng tại HDBank CNHĐ. Tính đến cuối năm 2011, tỷ lệ nợ đủ tiêu chuẩn của HDBank CNHĐ vẫn được duy trì ở mức an toàn ( $\approx 98,4\%$  tổng dư nợ) cụ thể nợ đủ tiêu chuẩn là 127.264,5 triệu đồng, nợ cần chú ý là 8.997,7 triệu đồng. Đối với nợ xấu thì chỉ có 1 khoản là nợ dưới tiêu chuẩn chiếm tỷ trọng 1,6% tổng dư nợ tương đương 2.215,7 triệu đồng. Năm 2012, các khoản nợ ở mức an toàn tăng lên 99,1% và các khoản nợ xấu giảm còn 0,9%. Đến năm 2013 thì không còn khoản nợ xấu tồn đọng và phát sinh nợ xấu mới; các khoản nợ đủ tiêu chuẩn chiếm tỷ trọng 100% tổng dư nợ ứng với số tiền thực là triệu đồng. Dư nợ tăng mạnh nhưng các khoản nợ xấu lại không còn chứng tỏ ngân hàng cho vay và kiểm soát các khoản nợ rất tốt.

Để có được kết quả như trên trước tiên phải kể đến sự lãnh đạo, chỉ đạo của ban lãnh đạo chi nhánh triệu đồng thời chi nhánh có một đội ngũ cán bộ tín dụng tận tụy, năng động, sáng tạo trong hoạt động kinh doanh, luôn bám sát các doanh nghiệp đảm bảo cho vay và thu nợ đúng hạn, sử dụng vốn đúng mục đích. Với sự lãnh đạo đúng đắn, kịp thời của ban lãnh đạo, sự cố gắng của cán bộ tín dụng chắc chắn rằng công tác tín dụng của ngân hàng HD CNHĐ sẽ đạt được những kết quả tốt trong những năm tới.

### 2.2.1.3 Phân tích thu nhập

Thu nhập là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Trong những năm qua. HDBank CNHĐ đã mở rộng quy mô hoạt động và ngày càng phát triển đã làm thu nhập của doanh nghiệp tăng trong 3 năm. Cụ thể, tổng thu nhập của Ngân hàng 2012 tăng 6.689,84 triệu đồng so với năm 2011; năm 2013 tăng 8.445,42 triệu đồng so với năm 2012. Để hiểu rõ nguyên nhân điều gì dẫn đến thu nhập tăng ta nhìn vào bảng thu nhập của HDBank CNHĐ trong 3 năm.

**Bảng 4: Báo cáo tình hình kinh doanh của ngân hàng HD CNHD  
(Giai đoạn 2011- 2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012 so với 2011		2013 so với 2012	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Thu nhập	45.682,9	52.372,74	60.818,16	6.689,84	14,51	8.445,42	16,13
Chi Phí	46.189,1	51.303,5	57.536,16	5.114,4	11,07	6.232,66	12,15
Lãi	(506,2)	1.069,25	3.282,00	1.575,45	(311,23)	2.212,75	206,94

*Nguồn: Báo cáo tài chính của ngân hàng HD CNHD*

**\* Nhận xét:**

Thu nhập của ngân hàng tăng lên hay giảm xuống chủ yếu dựa vào thu nhập từ lãi: thu từ lãi chiếm trên 80% trong tổng thu nhập cả 3 năm. Thu nhập từ lãi của ngân hàng đều tăng năm sau so với năm trước. Điều đó cho thấy hoạt động tín dụng đã ảnh hưởng đến nguồn thu nhập đáng kể của Ngân hàng, thể hiện rõ nét kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Trong những năm qua, mặc dù lãi suất của ngân hàng giảm; năm 2012 lãi suất cho vay trung bình khoảng 10,5% nhưng đến năm 2013 lãi suất chỉ còn 9,5% nhưng do nguồn dư nợ tăng mạnh nên làm cho doanh thu lãi cũng tăng. Năm 2011 thu nhập là 45.682,9 triệu đồng; năm 2012 là 52.372,74 triệu đồng tăng 6.689,84 triệu đồng (chiếm 14,52%) so với năm 2011; năm 2013 thu nhập đạt được là 60.818,16 triệu đồng.

Ngoài ra thì thu nhập từ các hoạt động dịch vụ thanh toán, thu nhập khác,... của Ngân hàng cũng mang lại một phần thu nhập cho Ngân hàng. Ngân hàng cũng đang cố gắng hoàn thiện và phát triển nhiều dịch vụ tiện ích giúp tăng thêm nguồn thu nhập. Trong thời gian tới, cần nâng cao doanh thu ngoài lãi để tránh rủi ro do nợ quá hạn tăng cao, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ, làm ảnh hưởng đến doanh thu. Do đó việc tăng thu nhập ngoài lãi cũng làm cho doanh thu ít bị biến động hơn khi rủi ro tín dụng phát sinh. Tóm lại, trong những năm qua HDBank CNHD đang dần khẳng định vị trí của mình trong hoạt động kinh doanh tiền tệ trên địa bàn, không ngừng tự hoàn thiện mình trong công tác huy động vốn cũng như sử dụng vốn của Ngân hàng, nâng cao chất lượng phục vụ

khách hàng làm cho thu nhập của Ngân hàng ngày một tăng cao, cả thu từ lãi lẫn thu ngoài lãi.

#### *2.2.1.4 Phân tích chi phí*

- Chi phí cũng là một trong những chỉ tiêu phản ánh qui mô cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nếu như đối với một số doanh nghiệp thì việc giảm chi phí là một điều tốt vì điều đó làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên trong thời gian qua, chi phí của HDBank CNHD lại tăng, nhất là trong năm 2013. Việc chi phí trả lãi tăng cao trong 3 năm qua chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đạt kết quả rất tốt, việc điều chỉnh lãi suất phù hợp, có lợi cho khách hàng cùng với thủ tục đơn giản, nhanh gọn, thái độ phục vụ tận tình đã thu hút khách hàng gửi tiền vào Ngân hàng ngày một gia tăng. Ngoài ra chi ngoài lãi cũng tăng cao trong 3 năm qua. Ta thấy chi phí chi trả ngoài lãi gồm có chi phí trả cho nhân viên, chi hoạt động quản lý công vụ và các chi phí khác như khấu hao, kinh doanh ngoại hối, chi hoạt động thanh toán, chi phí tài sản... nhưng chi phí chiếm tỷ trọng cao nhất là chi trả lương nhân viên, chi phí dịch vụ,... Trong 3 năm qua chi phí tăng cao, nhất là trong năm 2013 là do thực hiện chủ trương mở rộng mạng lưới, ngân hàng đã chi một khoản chi phí lớn cho đầu tư xây dựng, mua sắm tài sản cho ngân hàng.

Chi phí tăng cao hơn so với thu nhập làm lợi nhuận trước thuế của ngân hàng bị âm 506,2 triệu đồng vào năm 2011. Tuy vậy, 2 năm sau ngân hàng đã khắc phục và đưa ra biện pháp trong cân đối thu chi giúp lợi nhuận năm 2012 tăng lên 1.069,25 triệu đồng và năm 2013 lợi nhuận trước thuế là 3.282 triệu đồng. Trong thời gian tới ngân hàng cũng cần phải chú ý giảm chi phí hơn nữa để gia tăng thu nhập cho ngân hàng.

### **2.3 Thực trạng hoạt động huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD**

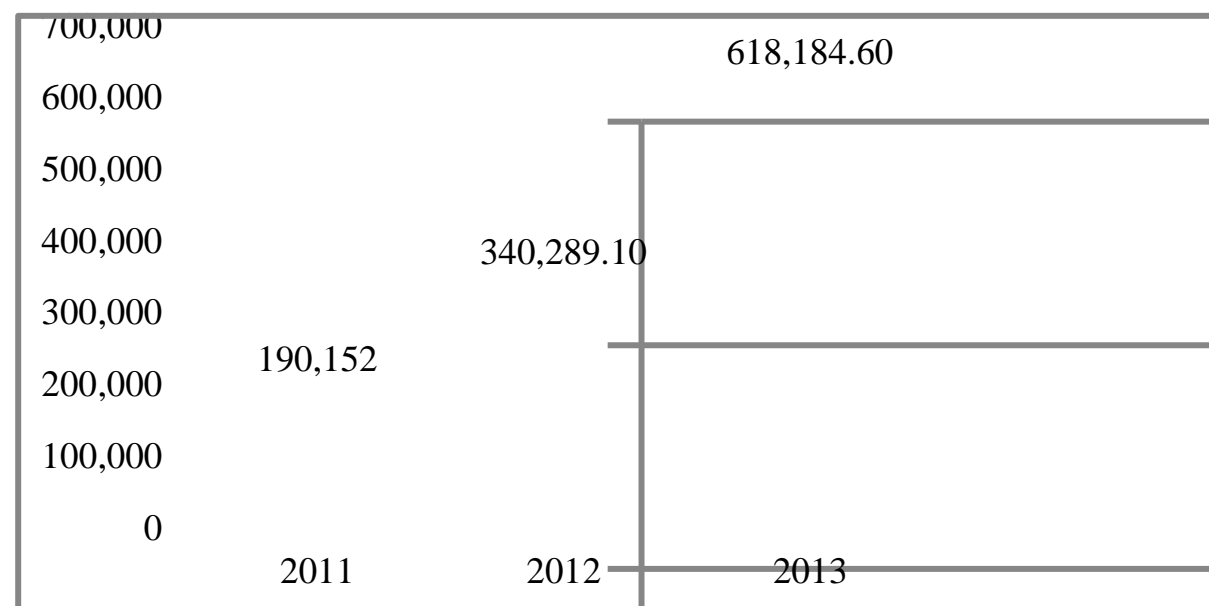
#### **2.3.1. Quy mô nguồn vốn và tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn**

##### *2.3.1.1 Quy mô nguồn vốn huy động*



**Bảng 5: Biểu đồ thể hiện quy mô nguồn vốn huy động của HDBank CNHD  
(Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị: Triệu đồng



*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHD*

Trước sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM, chi nhánh ngân hàng đã chủ động triển khai nhiều chương trình thu hút các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội thông qua hình thức tiền gửi như: Áp dụng đa dạng hóa các hình thức tiền gửi kỳ hạn với lãi suất bậc thang linh hoạt theo số tiền và kỳ hạn gửi tiền, Huy động tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm online, tiết kiệm bảo an tương lai,..... Bên cạnh đó, ngân hàng cũng chú trọng vào việc phát triển các dịch vụ đem lại sự thuận tiện cho khách hàng trong việc thanh toán, chuyển tiền trong và ngoài nước như dịch vụ: mobile bankplus, dịch vụ ví điện tử MobiVi, dịch vụ nhận tiền kiều hối Western Union,... Ngân hàng cũng cung cấp thông tin về các gói sản phẩm như lãi suất đối với từng kỳ hạn và khoản vay, các chương trình khuyến mại. Ngoài ra, chi nhánh mở rộng đối tượng huy động vốn là tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức kinh tế khác,.... Triển khai các đợt phát hành kỳ phiếu, tiết kiệm dự thưởng, chủ động quảng cáo nhằm cung cấp các thông tin về gói sản phẩm. Chính điều đó đã thúc đẩy khách hàng tin tưởng và an tâm khi gửi tiền vào ngân hàng.

Qua bảng số liệu chúng tôi chứng tỏ nguồn vốn huy động đã tăng trưởng một cách vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2012, tổng nguồn vốn huy động đạt 340.289,1 triệu đồng, tăng 78,96% so với năm 2011. Năm 2013 tổng nguồn vốn huy động là 618.184,6 triệu đồng tăng 81,66% so với năm 2012.

Qua đây ta có thể nhận thấy hướng đi đúng đắn trong các chính sách của ngân hàng và thấy được uy tín của khách hàng với ngân hàng ngày càng gia tăng. Sự tăng trưởng này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp giao dịch với ngân hàng diễn ra khá sôi nổi, nhu cầu thanh toán giữa các doanh nghiệp qua ngân hàng tăng. Mặt khác, nếu ngân hàng thực hiện huy động vốn theo nhu cầu sản xuất thì đây chính là nguồn vốn đầu tiên mà ngân hàng quan tâm. Bộ phận này có tính chất như một đảm bảo cho khả năng cung ứng vốn của ngân hàng mà ngân hàng lại chỉ phải trả lãi cho nguồn vốn này thấp hơn nguồn tiền gửi tiết kiệm. Vì thế nguồn tiền gửi này có thể coi là một trong những nhân tố quan trọng trong công tác huy động vốn. Ta có thể thấy được các nguyên nhân chủ yếu dẫn tới sự tăng trưởng này: Thứ nhất: ngân hàng đã thực hiện tốt chính sách khách hàng tạo được quan hệ mật thiết giữa ngân hàng và khách hàng thông qua việc khuyến khích khách hàng mở tài khoản và

thanh toán qua ngân hàng bằng biện pháp lãi suất và các hình thức marketing ngân hàng. Ngân hàng đã thực sự coi các đơn vị kinh tế là bạn hàng của mình. Các thủ tục mở tài khoản nhanh chóng và không mất chi phí nên đã hấp dẫn các đơn vị kinh tế đến với ngân hàng. Ngân hàng ngày càng có uy tín đối với các doanh nghiệp. Thứ hai: do công tác thanh toán của ngân hàng có nhiều cải tiến đổi mới, lắp đặt hệ thống máy tính đào tạo và đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng. Nhờ đó đã rút ngắn thời gian thanh toán, đảm bảo chi trả chính xác, giảm thời gian chờ đợi của khách hàng.

Trong những năm gần đây, nguồn vốn tiền gửi của các doanh nghiệp không ngừng tăng trưởng tại chi nhánh. Đây là kết quả của nhiều yếu tố tác động khách quan lẫn chủ quan. Nhưng sự cố gắng của bản thân ngân hàng là điều không thể phủ nhận, chính điều đó là nhân tố tác động chủ yếu để đạt được kết quả trên.

Để phân tích hiệu quả huy động vốn của ngân hàng HD CNHD, đầu tiên ta sẽ đánh giá qua quy mô huy động vốn thể hiện qua chỉ tiêu: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch huy động vốn .

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch HDV} = \frac{\text{Lượng vốn huy động thực tế}}{\text{Kế hoạch HDV}} \times 100\%$$

**Bảng 6: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch HDV của ngân hàng HD CNHD (Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Kế hoạch	252.224,43	412.621,68	728.390,01
Thực hiện	190.152,00	340.289,10	618.184,60
TLHTKHVHD (%)	75,39%	82,47%	84,87%

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHD*

Theo số liệu bảng trên cho thấy tỷ lệ hoàn thành kế hoạch HDV có sự tăng trưởng về tỷ lệ qua các năm nhưng vẫn không đạt mức 100%. Điều này cho thấy mặc dù ngân hàng đã cố gắng thực hiện công tác huy động vốn, mở rộng hình thức huy động vốn song do sự biến động của thị trường và mục tiêu của ngân hàng quá cao nên kết quả lượng huy động vốn vẫn không đạt được theo như kế hoạch đề ra.

Cụ thể năm 2011 đạt 75,39%; năm 2012 đạt 82,47%; năm 2013 đạt 84,87%. Với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch huy động vốn ngày càng tăng cho thấy mức độ dự báo khá chính xác trong công tác lập kế hoạch xác định lượng vốn có thể huy động được của ngân hàng và lượng vốn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng qua các năm.

Với vai trò là trung gian tài chính ngân hàng đã hiểu rõ tầm quan trọng trong việc đi tìm nguồn vốn. Quá trình huy động vốn được coi là yếu tố đầu tiên của hoạt động kinh doanh cũng là yếu tố quyết định đến sự sống còn của ngân hàng. Khi nguồn vốn có cơ cấu hợp lý, chi phí huy động vốn thấp sẽ giúp kết quả kinh doanh của ngân hàng đạt được lợi ích cao nhất.

### *2.3.1.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động*

Cơ cấu vốn huy động của ngân hàng HD CNHĐ được phân loại theo đối tượng huy động; chia theo loại tiền và chia theo thời gian huy động. Để phân tích hiệu quả vốn huy động ta xem xét tỷ trọng của từng nguồn cụ thể trong tổng số nguồn vốn huy động được. Để thấy được hiệu quả việc huy động vốn của ngân hàng ta có thể đánh giá qua bảng số liệu sau đây.

#### **■ Cơ cấu nguồn vốn chia theo đối tượng huy động**

Xét theo nhóm khách hàng hoạt động huy động vốn của HDBank CNHĐ được triển khai qua 2 nhóm khách hàng chính: nhóm khách hàng cá nhân và nhóm khách hàng doanh nghiệp

**Bảng 7: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng của ngân hàng HD CNHĐ  
(Giai đoạn 2011-2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011		2012		2013		Năm 2012 so với năm 2011			Năm 2013 so với năm 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
1. Tiền gửi doanh nghiệp	38.410,70	20,2	74.727,49	21,96	136.989,71	22,16	36.316,78	94,55	1,76	62.262,22	83,32	0,20
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	29.487,90	76,77	57.652,26	77,15	110.673,98	80,79	28.164,36	95,51	0,38	53.021,73	91,97	3,64
Doanh nghiệp quốc doanh	8.216,05	21,39	15.446,17	20,67	24.548,56	17,92	7.230,12	88	-0,72	9.102,38	58,93	-2,75
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	706,76	1,84	1.255,42	1,68	1.767,17	1,29	548,66	77,63	0,16	511,75	40,76	-0,39
2. Tiền gửi cá nhân	151.741,30	79,8	265.561,61	78,04	481.194,89	77,84	113.820,32	75,01	-1,76	215.633,28	81,2	-0,20
<b>Tổng huy động</b>	<b>190.152,00</b>	<b>100</b>	<b>340.289,10</b>	<b>100</b>	<b>618.184,6</b>	<b>100</b>	<b>150.137,10</b>	<b>78,96</b>	<b>0</b>	<b>277.895,50</b>	<b>81,66</b>	<b>0</b>

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHĐ*

Nhìn vào bảng trên ta thấy tỷ trọng huy động vốn của khách hàng doanh nghiệp có xu hướng tăng lên. Cụ thể năm 2012 tăng 36.316,78 triệu đồng (chiếm 24,19%) so với năm 2011. Năm 2013 tăng 62.262,22 triệu đồng (chiếm 22,4%) so với năm 2012. Bên cạnh đó, tỷ trọng của tiền gửi của các doanh nghiệp cũng tăng qua các năm mặc dù mức tăng không quá cao. Điều đó cho thấy sự cố gắng trong công tác huy động của cán bộ nhân viên trong ngân hàng đã khai thác nguồn vốn từ các doanh nghiệp mặc dù nền kinh tế còn rất khó khăn. Chính sự đa dạng trong phương thức tiền gửi và thanh toán tạo cho ngân hàng nguồn vốn đáng kể.

Trong nguồn vốn huy động được của khách hàng doanh nghiệp thì cũng được chia ra theo đối tượng là các loại hình doanh nghiệp khác nhau. Chiếm tỷ trọng cao nhất trong nguồn vốn huy động của khách hàng doanh nghiệp là doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Trong 3 năm 2011-2013 tỷ trọng của tiền gửi doanh nghiệp ngoài quốc doanh không ngừng tăng lên lần lượt như sau: năm 2011 huy động được 29.487,90 triệu đồng; năm 2012 57.652,26 triệu đồng, tăng 28.164,36 triệu đồng so với năm 2011; năm 2013 là 110.673,98 triệu đồng. Ngược lại đối tượng khách hàng là doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài giảm. Có sự biến động này là ngân hàng chi nhánh HD là một ngân hàng bán lẻ, cũng là một chi nhánh còn mới hoạt động chưa được lâu nên khách hàng chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước. Bên cạnh đó, cơ chế chính sách nhà nước đang cơ chế hóa loại hình doanh nghiệp nhà nước nên cơ cấu nguồn vốn của khách hàng doanh nghiệp có sự chênh lệch lớn như vậy.

Tiền gửi cá nhân chiếm tỷ trọng lớn (trên 77%) trong tổng nguồn vốn huy động. Tỷ trọng tiền gửi cá nhân qua 3 năm có xu hướng giảm xuống. Năm 2011 chiếm 79,8%; năm 2012 chiếm 78,04% và mức tăng 113.820,32 triệu đồng so với năm 2011; năm 2013 chiếm 77,84% và mức tăng so với năm 2012 là 215.633,28 triệu đồng. Sự dịch chuyển cơ cấu vốn theo đối tượng cho dịch vụ của ngân hàng phát triển và thỏa mãn được nhu cầu thanh toán của khách hàng doanh nghiệp.

#### ■ Cơ cấu nguồn vốn chia theo loại tiền

Theo cách phân chia này thì ngân hàng huy động theo loại tiền VNĐ và các tiền ngoại tệ đã được quy đổi về VNĐ (gồm USD, EUR).

**Bảng 8: Tình hình huy động vốn theo loại tiền của ngân hàng HD CNHĐ  
(Giai đoạn 2011- 2013)**

Đơn vị : triệu đồng

Chỉ tiêu	2011		2012		2013		2012 so với 2011			2013 so với 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
1. VNĐ	177.678,03	93,44	326.269,19	95,88	574.169,86	92,88	148.591,16	83,63	2,44	247.900,67	75,98	-3
2. Ngoại tệ quy VNĐ	12.473,97	6,56	14.019,91	4,12	44.014,74	7,12	1.545,94	12,39	-2,44	29.994,83	213,94	3
<b>Tổng huy động</b>	190.152,00	100	340.289,10	100	618.184,6	100	150.137,10	78,96	0	277.895,50	81,66	0

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHĐ*

Trong thời gian qua, ngân hàng HD CNHĐ đã khắc phục được tình trạng thiếu nguồn vốn bằng ngoại tệ để phục vụ các hoạt động kinh doanh của mình. Doanh số huy động vốn bằng VND và cả ngoại tệ đã quy đổi tăng mạnh. Cụ thể nguồn vốn huy động bằng VND và nguồn vốn ngoại tệ lần lượt qua các năm 2011 là 177.678,03 triệu đồng (chiếm tỷ trọng 93,44%), triệu đồng 12.473,97 (≈ 6,56%); năm 2012 giá trị huy động lần lượt là triệu đồng 326.269,19 (≈95,88%), 14.019,91 triệu đồng (≈4,12%); năm 2013 là 574.169,86 triệu đồng (≈ 92,88) và 44.014,74 triệu đồng (≈ 7,12%).

Năm 2011 nguồn vốn bằng VND là 12.473,97 triệu đồng thì đến năm 2012 lượng huy động tăng 148.591,16 triệu đồng so với năm 2011 chiếm tỷ lệ tăng khoảng 83,86%. Năm 2013 nguồn vốn này là 574.169,86 triệu đồng chiếm tỷ trọng 92,88 tổng nguồn tiền huy động bằng VND và so với năm 2012 tăng với giá trị 247.900,67 triệu đồng.

Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ năm 2012 tỷ lệ tăng 12,39 % so với năm 2011. Năm 2013 số tiền tăng 29.994,83 triệu đồng so với năm 2012.

Với mục tiêu đa dạng nguồn vốn huy động cho nên bên cạnh việc huy động nguồn vốn bằng VND, ngân hàng cũng đã phát hành giấy tờ có giá và tiền gửi dân cư để thu về nguồn vốn ngoại tệ. Trong cơ cấu phân chia theo loại tiền thì tỷ trọng của nguồn vốn huy động bằng VND chiếm tỷ trọng lớn trên 90% trong vốn huy động được. Do lãi suất huy động ngoại tệ thấp nên tâm lý của khách hàng thường muốn gửi bằng VND để hưởng lãi suất cao hơn. Mặt khác tỷ giá ngoại tệ có thể thay đổi và nhu cầu sử dụng ngoại tệ của dân cư nước ta còn chưa cao.

Nguồn vốn ngoại tệ của dân cư chủ yếu là được hưởng từ người thân bên nước ngoài gửi về do chưa có nhu cầu sử dụng nên tạm thời gửi vào ngân hàng để hưởng lãi. Còn đối với doanh nghiệp họ thường gửi để thanh toán các hợp đồng ngoại thương

#### ■ Cơ cấu phân loại theo kỳ hạn

Tại ngân hàng HD CNHĐ kết quả huy động theo kỳ hạn như sau:



**Bảng 9: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn của ngân hàng HD CNHĐ  
( Giai đoạn 2011- 2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011		2012		2013		2012 so với 2011			2013 so với 2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
1. Không kỳ hạn	52.291,80	27,50	95.417,06	28,04	170.866,22	27,64	43.125,26	82,47	0,54	75.449,16	79,07	-0,4
2. Có kỳ hạn	137.860,20	72,50	244.872,04	71,96	447.318,38	72,36	107.011,84	77,62	-0,54	202.446,34	82,67	0,4
<i>1- 3 tháng</i>	86.507,28	62,75	154.955,02	63,28	307.978,70	68,85	68.447,75	79,12	0,53	153.023,68	98,75	5,57
<i>3-12 tháng</i>	38.628,43	28,02	64.523,78	26,35	92.550,17	20,69	25.895,35	67,04	-1,67	28.026,39	43,44	-5,66
<i>Trên 12 tháng</i>	12.724,50	9,23	25.393,23	10,37	46.789,50	10,46	12.668,73	99,56	1,14	21.396,27	84,26	0,09
<b>Tổng huy động</b>	<b>190.152,00</b>	<b>100</b>	<b>340.289,10</b>	<b>100</b>	<b>618.184,6</b>	<b>100</b>	<b>150.137,10</b>	<b>78,96</b>	<b>0</b>	<b>277.895,50</b>	<b>81,66</b>	<b>0</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính của ngân hàng HD CNHĐ*

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng tăng qua các năm như năm 2011 huy động là 50.713,54 triệu đồng; năm 2012 là 92.286,40 triệu đồng tăng 41.572,87 triệu đồng so với năm 2011. Năm 2013 tiền gửi không kỳ hạn là 165.982,57 triệu đồng. tăng 73.696,16 triệu đồng so với năm 2012.

Tiền gửi có kỳ hạn chiếm phần lớn trên 70% qua các năm. Cụ thể năm 2011 huy động được 137.860,20 triệu đồng, ; năm 2012 tăng 1.552,40 triệu đồng so với năm 2011, chiếm tỷ trọng 71,96 % trong tổng nguồn huy động được; năm 2013 huy động được 447.318,38 triệu đồng ( chiếm 72,36%). Trong đó nguồn huy động từ 1-3 tháng chiếm tỷ trọng lớn nhất và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2011 nguồn vốn huy động từ 1-3 tháng là 86.507,28 triệu đồng chiếm tỷ trọng 62,75%. Năm 2012 là 154.955,02 triệu đồng, tăng so với năm 2011 là 68.447,75 triệu đồng, tỷ trọng cũng tăng 0,53%. Năm 2013 huy động được 307.978,70 triệu đồng, tăng 153.023,68 triệu đồng so với năm 2012.

Đối với khoản huy động từ 3-12 tháng chiếm tỷ trọng qua 3 năm trên 20%. Cụ thể năm 2011 số tiền huy động được là 38.628,43 triệu đồng chiếm tỷ trọng 28,02%. Năm 2012 số tiền tăng so với năm 2011 là 25.895,35 triệu đồng, năm 2013 tăng 28.026,39 triệu đồng. Mặc dù giá trị số vốn huy động này tăng nhưng tỷ trọng của nguồn vốn này giảm mạnh như năm 2012 tỷ trọng giảm -1,67% so với năm 2011 và năm 2013 tiếp tục giảm 5,66%.

Nguồn vốn huy động trên 12 tháng tăng cả về tỷ trọng và giá trị như sau: năm 2011 nguồn vốn huy động được là 12.724,50 triệu đồng ( $\approx 9,23\%$ ). Năm 2012 là 25.393,23 triệu đồng ( $\approx 10,37\%$ ), năm 2013 là 46.789,50 triệu đồng ( $\approx 10,46\%$ ). Mặc dù nguồn vốn này là nguồn vốn trung và dài hạn sẽ làm cho chi phí huy động vốn của ngân hàng tăng cao nhưng nó sẽ đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng và làm giảm rủi ro thanh khoản của ngân hàng.

Nguồn tiền huy động có kỳ hạn, không kỳ hạn đều tăng qua các năm nhưng tỷ trọng của các loại tiền này có sự thay đổi lên xuống trong tổng nguồn huy động của các năm. Sự biến động này không đáng kể do mức tăng của tiền gửi có kỳ hạn lúc cao hơn so với mức tăng của tiền gửi có kỳ hạn, có lúc lại tăng thấp hơn. Mặt khác, ta nhận thấy nguồn tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn nhiều so với tỷ trọng của tiền gửi có kỳ hạn do người dân đã có ý định để dành tiền có kế hoạch trong tương lai nên họ muốn có thêm khoản lãi tỷ lệ thuận

với thời gian gửi tiền và tiền gửi có kỳ hạn là sự lựa chọn tối ưu nhất cho họ. Như vậy, ngân hàng cũng sẽ không gặp rủi ro thanh khoản khi có nguồn vốn lớn ổn định. Tuy nhiên nguồn vốn có kỳ hạn quá cao làm cho chi phí của doanh nghiệp tăng lên. Chính vì vậy ngân hàng cần đưa ra những chính sách điều hòa cơ cấu vốn sao cho hợp lý, đem lại lợi ích cao nhất cho cả khách hàng và bản thân ngân hàng.

### 2.3.2 Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá và phân tích hiệu quả huy động vốn vì nó quyết định tới phương thức sử dụng vốn của ngân hàng. Chi phí huy động vốn cho ta biết cần phải trả chi phí bao nhiêu cho một lượng vốn. Khi ta có chi phí huy động vốn và kết hợp với doanh thu từ lãi cho vay vốn huy động ta sẽ được thu nhập từ vốn huy động. Từ đó dựa vào tỷ suất lợi nhuận vốn huy động ta có thể đưa ra kết luận kết quả của việc huy động vốn.

- Chi phí huy động vốn được tính theo công thức sau:

Chi phí huy động vốn = Chi phí trả lãi + Chi phí phi lãi

Trong đó:

- Chi phí trả lãi:

$$\text{Chi phí trả lãi} = \sum \text{lãi suất huy động}_i \times \text{NVHD}_i$$

i: là thời điểm huy động

Từ công thức trên và dựa vào báo cáo kinh doanh của ngân hàng HD CNHD ta có được

**Bảng 10: Chi phí huy động vốn bình quân của ngân hàng HD CNHĐ  
( Giai đoạn 2011- 2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Chi phí trả lãi	24.719,76	27.223,13	46.363,85
Chi phí phi lãi	2.281,824	1.701,446	1.298,19
$\Sigma$ NVHĐ	190.152,00	340.289,10	618.184,6
Lãi suất huy động bình quân (%)	13	8	7,5
Lãi suất phi lãi (%)	1,2	0,5	0,21
Tổng chi phí huy động vốn bình quân (%)	14,2	8,5	7,71
Lãi suất cho vay bình quân (%)	16,5	10,5	9,5

*Nguồn: Báo cáo tài chính của ngân hàng HD CNHĐ*

Từ bảng trên ta thấy chi phí huy động vốn bình quân có xu hướng giảm dần cụ thể năm 2011 là 14,2%; năm 2012 là 8,5% và năm 2013 là 7,71%. Nguyên nhân của sự giảm chi phí này là do lãi suất huy động bình quân giảm và chi phí phi lãi cũng giảm mặc dù nguồn nguồn vốn huy động có sự tăng mạnh, nguồn huy động vốn năm 2012 gấp hơn 2 lần so với nguồn vốn huy động năm 2011, năm 2013 gấp hơn 1,5 lần so với năm 2012. Tổng chi phí huy động vốn của ngân hàng giảm dẫn đến chi phí hoạt động của ngân hàng giảm, giúp lợi nhuận của ngân hàng tăng. Do lãi suất huy động bình quân giảm dẫn đến lãi suất cho vay cũng giảm, cụ thể năm 2011 là 16,6%; năm 2012 là 10,5% và năm 2013 là 9,5% nhưng do doanh số cho vay tăng lên có thể bù đắp những chi phí huy động vốn của ngân hàng. Đây là một dấu hiệu tốt thể hiện hiệu quả công tác huy động vốn của ngân hàng.

Để mở rộng kinh doanh, tăng dư nợ cho vay, mở rộng đầu tư đồng thời đảm bảo lãi suất đầu ra bù đắp được chi phí nguồn huy động, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng mà không ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản. Ngân hàng cần tính chi phí cho từng nguồn vốn để xem nguồn vốn nào rẻ hơn, đưa ra lãi suất như thế nào cho phù hợp. Từ đó là cơ sở cho ngân hàng điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn của mình và đưa ra các giải pháp huy động vốn. Thông thường lãi suất huy động của tiền gửi các nhân và tiền gửi doanh nghiệp tại ngân hàng HD CNHĐ gần như nhau nên việc thu hút nguồn vốn huy động của doanh nghiệp không ảnh

hưởng nhiều đến chi phí huy động vốn, ngược lại có thể thêm tăng thêm thu nhập cho ngân hàng qua các phí dịch vụ khi doanh nghiệp sử dụng những sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

### 2.3.3. Cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn

Có thể thấy mối quan hệ giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn là mối quan hệ hữu cơ, tác động qua lại lẫn nhau. Tính vững chắc và ổn định của nguồn vốn huy động không chỉ ở bản thân việc huy động vốn mà còn phụ thuộc vào quá trình sử dụng vốn.

**Bảng 11: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động của ngân hàng HD CNHD (Giai đoạn 2011- 2013)**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tổng doanh số cho vay (1)	158.378,80	251.569,40	529.558,60
Tổng vốn huy động (2)	190.152	340.289,1	618.184,6
<b>Hiệu suất sử dụng vốn = (1)/(2)</b>	<b>83,29%</b>	<b>73,93%</b>	<b>85,66%</b>

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHD*

Dựa vào số liệu trên ta nhận thấy tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động có sự biến động qua các năm. Năm 2011 là 83,29%, năm 2012 giảm xuống còn 73,93% và đến năm 2013 hiệu suất sử dụng vốn tăng lên 85,66%. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của chi nhánh ngân hàng chưa cao hay nói cách khác nguồn vốn huy động còn bị tồn đọng nhiều. Nếu như ngân hàng không có những biện pháp giải ngân nguồn vốn còn lại sẽ làm cho thu nhập của ngân hàng giảm sút. Do vậy hoạt động tín dụng cần được chú trọng trong ngân hàng nhưng sao cho chất lượng tín dụng vẫn được đảm bảo.

Ngoài việc ngân hàng chú trọng đến huy động vốn để đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng thì ngân hàng cũng cần quan tâm đến cơ cấu cho vay và huy động sao cho phù hợp để đem lại nguồn lợi ích cao nhất cho ngân hàng, giảm thiểu rủi ro trong thanh toán. Để hiểu rõ hơn về cơ cấu giữa huy động vốn và cho vay ta xét bảng số liệu sau:

**Bảng 12: So sánh nguồn vốn huy động và doanh số cho vay của ngân hàng HD CNHD  
(Giai đoạn 2011 - 2013)**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011			Năm 2012			Năm 2013		
	HĐV	Doanh số cho vay	Chênh lệch giữa HĐV và doanh số cho vay	HĐV	Doanh số cho vay	Chênh lệch giữa HĐV và doanh số cho vay	HĐV	Doanh số cho vay	Chênh lệch giữa HĐV và doanh số cho vay
1.KKH	52,291,80	-	52,291,80	95.417,06	-	95.417,06	170.866,22	-	170.866,22
2.Ngắn hạn	125.135,71	105.717,85	19.417,86	219.478,81	174.740,11	44.738,7	400.528,87	376.516,16	24.012,71
<i>1-3 tháng</i>	86.507,28			154.955,02			307.978,70		
<i>3-12 tháng</i>	38.628,43			64.523,78			92.550,17		
3.Trung dài hạn (Trên 12 tháng)	12.724,50	52.660,95	-39.936,45	25.393,23	76.829,29	-51.436,06	46.789,51	153.042,44	-106.252,93
<b>Tổng</b>	190.152,00	158.378,80	31.773,2	340.289,10	251.569,40	88.719,6	618.184,6	529.558,60	88.626

*Nguồn: BCTC của ngân hàng HD CNHD*

Hiện nay trên thị trường lãi suất huy động và cho vay của ngân hàng đều giảm nhằm khuyến khích cho khách hàng vay vốn giúp quá trình lưu thông nguồn vốn một cách dễ dàng, tránh tồn đọng vốn. Ngân hàng HD CNHD cũng không ngoại lệ trong ba năm trở lại đây lãi suất huy động giảm cụ thể lãi suất huy động bình quân năm 2011 là 13 %; năm 2012 là 8% và năm 2013 là 7,5 %, tương ứng lãi suất cho vay bình quân qua các năm là năm 2011 là 16,5%; năm 2012 là 10,5% và năm 2013 là 9,5%. Nhờ chính sách lãi suất hợp lý và có tính cạnh tranh cao nên tổng nguồn huy động và nguồn cho vay qua các năm đều tăng, nguồn huy động vốn có thể đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng.

Đối với nguồn vốn không kỳ hạn chủ yếu là do khách hàng doanh nghiệp gửi tiền tại ngân hàng nhằm phục vụ nhu cầu thanh toán và ngân hàng thường không cho vay loại tiền gửi không kỳ hạn này.

Đối với khoản vay ngắn hạn thì số vốn huy động ngắn hạn đủ để đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng và ngân hàng còn dư một số vốn để đáp ứng khi khách hàng có nhu cầu rút vốn ngắn hạn đột ngột. Cụ thể năm 2011 số chênh lệch giữa nguồn huy động và cho vay là 19.417,86 triệu đồng, năm 2012 là triệu đồng và năm 44.738,7 triệu đồng, năm 2013 là 24.012,71 triệu đồng. Đây được coi là sự tích cực trong công tác huy động và sử dụng vốn ngắn hạn.

Như đã phân tích ở phần cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn thì các khoản huy động vốn trung dài hạn (trên 12 tháng) tăng cả về giá trị và tỷ trọng. Tuy nhiên nguồn vốn này vẫn không đủ đáp ứng nhu cầu vay trung và dài hạn của khách hàng. Năm 2011 ngân hàng không đáp ứng đủ nhu cầu vay trung và dài hạn là 39.936,45 triệu đồng, năm 2012 là 51.436,06 triệu đồng và năm 2013 lên đến 106.252,9 triệu đồng. Như vậy bắt buộc ngân hàng phải dùng số nguồn vốn ngắn hạn và không kỳ hạn để bù đắp cho nhu cầu vay vốn dài hạn. Số tiền lãi của ngân hàng thu được sẽ tăng lên nhưng mặt khác rủi ro thanh khoản cũng tăng theo. Để đảm bảo tính ổn định của nguồn vốn và đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn dài hạn của khách hàng ngân hàng cần đưa ra những biện pháp nhằm cân đối giữa nguồn huy động và nhu cầu sử dụng, như vậy ngân hàng mới có thể đạt được hiệu quả nhất.

## **2.4 Đánh giá chung về hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHĐ**

### **2.4.1. Những thành tựu đạt được**

Là một chi nhánh ngân hàng mới đi vào hoạt động một vài năm nhưng chi nhánh đã có kết quả kinh doanh khởi sắc. Nếu năm 2011 ngân hàng bị lỗ 506,2 triệu đồng thì năm 2012 ngân hàng có lợi nhuận trước thuế là 1.069,25 triệu đồng và năm 2013 số lãi tiếp tục tăng lên 3.282,00 triệu đồng. Mặc dù trong những năm qua sự biến động về lãi suất cùng sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng nhưng ngân hàng HD CNHĐ vẫn đạt được kết quả khá tốt. Cụ thể:

- Ngân hàng HD CNHĐ đã hoàn thành tương đối các chỉ tiêu về huy động vốn như năm 2011 huy động được 190.152,00 triệu đồng (chiếm 75,39% mức độ hoàn thành); năm 2012 là 340.289,10 triệu đồng, chiếm 82,47% và năm 2013 là 618.184,60 triệu đồng, chiếm 84,87%.

- Chi nhánh đã giải quyết được hết tồn đọng của nợ xấu của năm 2011, 2012 và đến năm 2013 chi nhánh không có nợ xấu.

- Cơ cấu nguồn vốn huy động dần đi vào ổn định, lượng vốn huy động có kỳ hạn tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn trên 70% tổng vốn huy động. Lượng vốn huy động không chỉ đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn và còn điều chuyển được về ngân hàng HD. Bên cạnh đó, ngân hàng HD CNHĐ cần mở rộng và khai thác nguồn vốn từ khách hàng trên địa bàn và các vùng lân cận để mở rộng và đầu tư, nhờ đó mới có thể nâng cao hiệu quả huy động vốn.

Để có được những kết quả như trên ngân hàng ngoài sự cố gắng của cán bộ và lãnh đạo trong ngân hàng thì còn có những nguyên nhân sau đây

- Ban lãnh đạo cùng với bộ phận chuyên môn của ngân hàng HD CNHĐ đã đánh giá sát với tình hình biến động của nguồn vốn nên đưa ra các chỉ tiêu đầu năm luôn thích hợp với tình hình thị trường và khả năng của ngân hàng.

- Ngân hàng HD CNHĐ không ngừng đổi mới công nghệ, bảo đảm tuyệt đối bí mật thông tin của khách hàng. Hiện nay ngân hàng HD CNHĐ đã có nhiều sản phẩm dịch vụ giúp khách hàng thanh toán mà không dùng tiền mặt, lắp đặt các điểm rút tiền tự động,....

- Ngân hàng HD CNHĐ đã có những chương trình chăm sóc khách hàng tận tình, áp dụng chính sách ưu đãi với khách hàng có số dư lớn. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ nhằm huy động được nguồn vốn tối ưu nhất trên thị trường.



- Ngân hàng HD CNHĐ đang mở rộng và phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích như: dịch vụ chuyên tiền điện tử, Homebanking, dịch vụ thanh toán qua điện thoại di động, dịch vụ tư vấn và đầu tư tài chính,... Đây là những dịch vụ đem lại nhiều lợi ích, sự thuận tiện cho khách hàng và được khách hàng quan tâm.

#### **2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

##### **\* Những hạn chế**

- Vốn huy động chưa đạt đến hiệu quả tối ưu nhất so với năng lực của ngân hàng HD CNHĐ. Nó thể hiện ở mức độ chưa hoàn thành được theo như kế hoạch đặt ra. Mặt khác chi phí huy động vốn cao, thị trường các yếu tố luôn biến động bất ổn và chịu nhiều tác động của thị trường thế giới khiến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, dẫn đến hiệu quả huy động vốn bị ảnh hưởng đáng kể.

- Khai thác nguồn vốn từ doanh nghiệp tại địa phương chưa triệt để, thị phần huy động từ doanh nghiệp của ngân hàng HD CNHĐ hiện nay chiếm khoảng 21% tổng nguồn vốn huy động và chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn.

- Cơ cấu huy động vốn chưa hợp lý về kì hạn và loại tiền : Trong tổng nguồn vốn huy động chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn, nguồn vốn trung dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ. Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động. Điều này sẽ gây khó khăn cho ngân hàng khi giải ngân nguồn vốn cho doanh nghiệp vì thường doanh nghiệp vay vốn trung và dài hạn. Mặt khác, khi Việt Nam là một thị trường mở nên ngoài sử dụng vốn truyền thống của ngân hàng như mở tài khoản, chuyên tiền... khách hàng có nhu cầu sử dụng ngoại tệ rất cao cho các hợp đồng ngoại thương. Chính vì vậy nguồn ngoại tệ không dồi dào, không có khả năng đáp ứng được nhu cầu đột xuất của khách hàng sẽ là một điểm bất lợi trong cạnh tranh của ngân hàng HD CNHĐ với ngân hàng khác. Do vậy, trong thời gian tới ngân hàng HD CNHĐ cần phải có chính sách để thu hút được nhiều ngoại tệ hơn.

- Mặc dù có sự cố gắng trong công việc song nguồn lực phục vụ cho công tác huy động vốn còn nhiều bất cập. Đa số đội ngũ nhân viên làm công tác huy động vốn chưa tư vấn, giải thích cho khách hàng lựa chọn tiền gửi phù hợp mà chủ yếu là do ý định gửi tiền trước của khách hàng; công tác tiếp thị và thu hút khách hàng chưa cao.

- Cơ cấu vốn huy động chưa hợp lý dẫn đến việc sử dụng vốn còn nhiều hạn chế và rủi ro cao. Kết quả của việc sử dụng vốn năm nay sẽ ảnh hưởng đến việc huy động vốn của năm sau. Do đó, ngân hàng cần đưa ra những chính sách phù hợp và hiệu quả hơn nữa.

*\* Những hạn chế trên xuất phát từ nguyên nhân sau:*

- Chính sách lãi suất của ngân hàng HD CNHĐ còn phụ thuộc vào lãi suất ngân hàng mẹ. Chính vì vậy, nhiều thời điểm lãi suất huy động của chi nhánh ngân hàng không điều chỉnh kịp thời, phù hợp với đặc điểm của thị trường tại địa bàn chi nhánh hoạt động.

- Mạng lưới, địa điểm giao dịch của ngân hàng HD CNHĐ còn ít và chi nhánh là luôn phòng giao dịch. Vị trí chi nhánh ngân hàng gần trung tâm thành phố nên vấp phải cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng thương mại khác trên cùng địa bàn.

- Hoạt động Marketing của ngân hàng HD CNHĐ còn yếu. Ngân hàng HD CNHĐ chưa có phòng Marketing hoạt động độc lập. Do vậy, việc nghiên cứu, phân tích thị trường, phân đoạn khách hàng được thực hiện chưa chuyên nghiệp và thiếu tính sáng tạo, mới chỉ dừng ở các chương trình khuyến mại chưa chú trọng tới việc khuyến trương, quảng bá hình ảnh.

- Chi phí đầu tư phát triển các dịch vụ mới nhằm thu hút tiền gửi, nâng cao hiệu quả huy động vốn là rất lớn. Ví dụ như lắp đặt các cây ATM, chi phí trong quá trình vận hành như : thuê địa điểm, tiền điện, bảo vệ,....

- Hoạt động kinh doanh của ngân hàng HD CNHĐ nói riêng và của các ngân hàng thương mại nói chung chịu ảnh hưởng lớn của nền kinh tế xã hội trong và ngoài nước với sự biến động của nền kinh tế như: lạm phát, giá cả tăng dân, thiên tai , dịch bệnh làm ảnh hưởng đến công tác huy động vốn.

- Do thị trường Việt Nam còn nhỏ lẻ và chưa tập trung nên việc áp dụng các kỹ thuật thanh toán toán còn nhiều khó khăn. Ngoài ra tâm lý của người dân Việt chưa có thói quen sử dụng tiền thanh toán bằng điện tử, chủ yếu vẫn sử dụng tiền mặt để buôn bán và trao đổi.

Sau khi Việt Nam mở rộng tham gia vào các tổ chức kinh tế thế giới, thì thị trường Việt Nam luôn mở rộng và hội nhập. Vì vậy, hoạt động của ngành ngân hàng nói riêng và của nền kinh tế Việt Nam nói chung ngày càng phải đối mặt với sự cạnh tranh không chỉ các doanh nghiệp trong nước với nhau mà còn

các doanh nghiệp nước ngoài. Cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ở trong nước ngày càng diễn ra sôi động và dưới nhiều hình thức. Sự cạnh tranh không chỉ còn ở trong nội bộ của hệ thống ngân hàng bằng với các định chế tài chính như công ty chứng khoán, công ty bảo hiểm, công ty tài chính,.... .

Các ngân hàng, công ty tài chính nước ngoài thâm nhập vào thị trường Việt Nam cùng với yếu tố nguồn vốn lớn của các ngân hàng trong nước khiến ngân hàng HD CNHĐ gặp nhiều khó khăn hơn trước. Sự cạnh tranh về lãi suất, các dịch vụ ưu đãi kèm theo của các NHTM hấp dẫn hơn tạo cho ngân hàng HD CNHĐ là một ngân hàng còn non trẻ gặp nhiều khó khăn trong công tác huy động vốn và giải ngân.

**Chương III:****MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG  
HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHTMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ  
HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH HẢI ĐĂNG****3.1 Phương hướng cho công tác huy động vốn tại chi nhánh:****3.1.1 Nhu cầu về vốn để phát triển nền kinh tế trong thời gian tới:**

Trong xu thế nước ta hội nhập với nền kinh tế thế giới, vấn đề thiếu vốn phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước là vấn đề thiết yếu cần phải giải quyết. Việc huy động vốn cả nguồn vốn bên ngoài và nguồn vốn bên trong sẽ tạo điều kiện cho đầu tư phát triển về kinh tế trong tình hình mới.

Mục tiêu phát triển kinh tế nhanh, bền vững trong đó mục tiêu huy động vốn phải gắn với tăng trưởng của nền kinh tế. Đối với ngành ngân hàng phải hoạt động huy động vốn tối đa, đặc biệt là vốn trung dài hạn phục vụ đầu tư phát triển, làm sao ngành ngân hàng đáp ứng khoảng 60% trong tổng số vốn cần thiết của toàn xã hội phục vụ việc đổi mới công nghệ xây dựng cơ sở hạ tầng phát triển các dự án công- nông nghiệp quan trọng.

Để tạo dựng những tiền đề cần thiết để chuyển sang một thời kỳ mới, thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước cần tập trung mọi nguồn lực, phát huy nội lực, thực hiện tiết kiệm để đầu tư là vấn đề cấp thiết được đặt ra. Đây không chỉ là vấn đề của riêng nước ta mà theo kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới khi bước vào giai đoạn đầu của công nghiệp hoá, hiện đại hoá thì đa số các nước ở trong tình trạng thiếu vốn đầu tư một cách gay gắt. Thực tế, tốc độ công nghiệp hoá- hiện đại hoá của mỗi nước phụ thuộc vào cách thức, mức độ tạo vốn khả dụng của chính nước đó. Vì thế, tùy theo hoàn cảnh cụ thể, mỗi quốc gia tự tìm cho mình biện pháp phù hợp để có thể huy động vốn và sử dụng vốn một cách tốt nhất phục vụ cho sự tăng trưởng kinh tế và hiện đại hoá cơ sở kỹ thuật. Trong vài thập kỷ gần đây, khi nói tới công nghiệp hoá người ta nói đến lợi thế của các nước đi sau trong việc tạo vốn để giải quyết có hiệu quả các vấn đề kinh tế xã hội, công nghệ kỹ thuật, môi trường sinh thái.

Qua những phân tích trên, chúng ta cần nhận thức rõ về thời cơ thuận lợi và khó khăn thực tế từ bên trong, lựa chọn khéo léo cách thức tạo vốn tối ưu cho nền kinh tế "mở" đang tăng trưởng tích cực ở nước ta. Vì vậy cần xác định rõ

ràng nguyên nhân của các hạn chế và thành công trong quá trình tạo vốn cho công nghiệp hoá-hiện đại hoá ở một số nước không nằm trong việc sử dụng nguồn vốn nào mà chính việc chọn mô hình tăng trưởng kinh tế và hoạch định thực thi các chính sách kinh tế vĩ mô trong đó có chiến lược huy động vốn và sử dụng vốn mà nước đó theo đuổi.

Một số nước do ỷ lại hoàn toàn vào đầu tư từ bên ngoài đã dẫn tới những thất bại và một số nước đạt những thành công về công nghiệp hoá- hiện đại hoá là do có sự độc lập tự chủ về kinh tế. Thực tế cho thấy, ngân hàng là tác nhân quan trọng trong việc cung ứng vốn cho nền kinh tế. Vì thế, cùng với các NHTM khác, ngân hàng HD CNHĐ cần tăng cường khả năng huy động vốn của mình để góp phần đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước, đặc biệt là tăng cường vốn trung - dài hạn.

Nhiệm vụ tạo vốn phục vụ cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước đang là thách thức rất lớn đối với tất cả các ngành, các cấp trong đó có ngành ngân hàng. Khó khăn đối với nền kinh tế hiện nay là ngân sách nhà nước còn hạn chế, một lượng vốn khá lớn nhàn rỗi trong nền kinh tế ngân hàng vẫn chưa huy động và kiểm soát được; mức độ đảm bảo an toàn, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh tiền tệ còn thấp, môi trường pháp lý chưa kiện toàn hoàn chỉnh, trình độ quản lý nợ và viện trợ nước ngoài, đầu tư xây dựng cơ bản còn bất cập. Do vậy để khắc phục những khó khăn trên, chiến lược công nghiệp hoá- hiện đại hoá mà ngân hàng tiếp tục triển khai sẽ căn cứ vào quan điểm của Đảng và Nhà nước ta hiện nay về công nghiệp hoá- hiện đại hoá. Trong đó vấn đề phát triển khoa học công nghệ trên cơ sở dựa vào nguồn lực trong nước, đi đôi với mở rộng và hợp tác quốc tế nhằm khai thác có hiệu quả nguồn lực bên ngoài mà quan trọng nhất là cần đa dạng hoá mọi nguồn vốn cho công nghiệp hoá- hiện đại hoá theo định hướng đề ra.

### **3.1.2. Định hướng cho công tác huy động vốn của ngân hàng HD CNHĐ**

Công cuộc công nghiệp hoá - hiện đại hoá đòi hỏi sự nỗ lực vươn lên của các thành phần kinh tế trong nền kinh tế. Đất nước ta còn nghèo, mức thu nhập đầu người mới chỉ gần 1.960 USD/ đầu người / năm, do đó tỷ lệ tích lũy vốn còn thấp. Mặt khác để đạt được mục tiêu phát triển kinh tế đòi hỏi một lượng vốn đầu tư rất lớn. Vì vậy công tác huy động vốn, đặc biệt là vốn trung, dài hạn luôn được nhấn mạnh là mục tiêu hàng đầu của ngành ngân hàng. Đây chính là một

thách thức lớn của toàn ngành ngân hàng nói chung và ngân hàng HD CNHĐ nói riêng đã đặt mục tiêu cho công tác huy động vốn trong thời gian tới như sau:

- + Đáp ứng tối đa nhất về vốn phục vụ công cộng công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước.

- + Tạo lập vững chắc và ngày càng tăng trưởng về nguồn vốn nhằm đảm bảo thường xuyên, khả năng thanh toán, chi trả.

- + Đáp ứng nhu cầu tăng trưởng nguồn vốn hàng năm cao hơn tốc độ tăng GDP.

- + Mở rộng, phát triển các dịch vụ ngân hàng.

- + Từng bước nâng cao tỷ lệ vốn trung - dài hạn trong cơ cấu.

- + Khai thác sử dụng vốn một cách hiệu quả làm cơ sở tăng trưởng cho nguồn vốn huy động.

- + Xây dựng chiến lược kinh doanh, trước hết là chiến lược vốn phục vụ phát triển kinh tế đất nước.

- + Đa dạng hoá nguồn vốn và phương thức huy động vốn qua nhiều kênh.

Để thực hiện các mục tiêu trên ngân hàng phải quán triệt các quan điểm chỉ đạo, phát huy nội lực trong nước là chủ yếu. Ngoài ra kết hợp tiềm lực bên ngoài, đảm bảo sự thống nhất giữa các công tác huy động vốn và các mặt hoạt động khác, thực hiện tiết kiệm có hiệu quả phù hợp với điều kiện kinh tế. Ngân hàng HD CNHĐ đã xác định phương hướng, mục tiêu của mình như sau:

- + Phương hướng và mục tiêu tổng quát của chi nhánh: Xây dựng ngân hàng HD CNHĐ thành một ngân hàng lớn mạnh hơn về quy mô, phạm vi hoạt động về năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường. Có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, tạo điều kiện để ngân hàng hoạt động lành mạnh có hiệu quả, góp phần giữ vững an toàn hệ thống.

- + Chính sách huy động vốn: Mở rộng mạng lưới huy động vốn là các phòng giao dịch, các quầy huy động vốn ở các khu dân cư tập trung. Mặt khác tranh thủ sử dụng nguồn vốn nhàn rỗi của các tổ chức tín dụng ngoài hệ thống.

- + Chính sách khách hàng: Năm tới chi nhánh cố gắng mở rộng thị phần ở những khách hàng truyền thống, đồng thời không ngừng tìm kiếm mở rộng khách hàng mới. Đối với đầu tư phát triển, ngân hàng chú trọng hơn nữa cho đầu tư của các công ty trực thuộc địa bàn, nhằm đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp trên có hiệu quả cao giúp các doanh nghiệp có điều kiện

chiếm lĩnh thị trường, mở rộng sản xuất.

+ Chính sách lãi suất: Ngân hàng cần đưa ra những chính sách lãi suất huy động và lãi suất cho vay đảm bảo đủ sức cạnh tranh, hiệu quả, hấp dẫn được khách hàng.

Với việc đề ra các phương hướng, mục tiêu cụ thể, nhất định trong năm tới ngân hàng HD CNHĐ sẽ đạt được những thành công mới về hoạt động kinh doanh nói chung và công tác huy động vốn nói riêng.

### **3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHĐ**

#### **3.2.1 Giải pháp về chính sách huy động vốn.**

- *Đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, nâng cao hiệu quả của sản phẩm huy động vốn.*

Vì là một ngân hàng mới đi vào hoạt động được vào một vài năm thì việc tiếp thu các ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh giúp ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng HD CNHĐ nói riêng đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống và tiếp cận khách hàng tiềm năng là việc làm cần thiết. Việc cải thiện, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ huy động vốn của chi nhánh thông qua áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ hiện đại sẽ thu hút được thêm nhiều khách hàng, tăng được nguồn vốn huy động mặt khác giúp chi nhánh có khả năng phân tán, hạn chế rủi ro, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Cụ thể, chi nhánh có thể linh hoạt đưa ra các hình thức nhận lãi khác nhau như nhận lãi trước, nhận lãi sau và nhận lãi mang tính định kỳ nhằm tăng sự lựa chọn cho khách hàng. Tuy nhiên, qua quá trình phân tích thực trạng huy động vốn ngân hàng HD CNHĐ và thăm dò ý kiến khách hàng trong thời gian qua, cho thấy những sản phẩm dịch vụ huy động vốn của ngân hàng tuy phong phú những về sức cạnh tranh vẫn kém hơn so với những sản phẩm dịch vụ của những ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, cụ thể là những sản phẩm dịch vụ ưu đãi có phần thưởng giá trị thấp, không đủ thu hút khách hàng sử dụng sản phẩm như sản phẩm, dịch vụ của những chi nhánh khác trên địa bàn như Techcombanks, AgriBank,...

Việc nghiên cứu thị trường đối với một ngân hàng mới nhằm đưa ra những chiến lược kinh doanh phù hợp là vô cùng cần thiết. Nghiên cứu thị trường nhằm phát hiện những nhu cầu, thị hiếu của khách hàng; nghiên cứu những sản

phẩm, dịch vụ huy động vốn đang được lưu hành, sử dụng trên thị trường. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh của ngân hàng là tìm hiểu về tình hình hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính cũng như các sản phẩm dịch vụ, cũng như lãi suất niêm yết của danh mục sản phẩm dịch vụ mà các đối thủ cạnh tranh đang cung cấp. Từ quá trình nghiên cứu và đánh giá thị trường và xét đến khả năng của ngân hàng từ đó ngân hàng đưa ra những sản phẩm dịch vụ mới, lạ và nhiều tính năng cũng như tiện ích cho người sử dụng. Đối với những khách hàng có quan hệ tín dụng thì cần quan tâm và đưa ra những ưu đãi nhằm khuyến khích khách hàng mở tài khoản và thực hiện các dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác. Việc thực hiện nâng cao hiệu quả huy động vốn sao cho phù hợp với cơ cấu vốn hiện tại của ngân hàng, thời gian huy động hay loại tiền huy động.

*- Tiếp tục thực hiện hoàn thiện cơ cấu nguồn vốn, tăng tỷ trọng vốn trung dài hạn.*

Trong những năm qua dù có sự tăng trưởng về nguồn vốn dài hạn nhưng tỷ trọng loại vốn này còn nhỏ. Năm 2013 nguồn vốn trung và dài hạn chiếm 10,46% trong tổng vốn huy động. Nguồn vốn huy động trung dài hạn không đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn dài hạn của khách hàng..

Chính vì vậy để tăng quy mô cũng như tỷ trọng vốn trung và dài hạn, thì giải pháp tốt nhất trong thời gian tới của ngân hàng nên hoàn thiện và thiết kế thêm những sản phẩm tiền gửi tiết kiệm kì hạn dài mới hoặc những sản phẩm tương tự như chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, phát hành thêm các giấy tờ có giá dài hạn nhằm gia tăng sự lựa chọn cho các đối tượng khách hàng. Ngân hàng cũng nên xác định rõ đối tượng khách hàng tiềm năng có nhu cầu lớn với khoản gửi dài hạn như người già, tìm kiếm những khách hàng có mong muốn tích lũy tiền để cho con đi du học hay mua sắm những món đồ có giá trị lớn trong tương lai. Nguồn vốn huy động này giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn để cấp tín dụng, cho vay, đầu tư nhưng hiện tại mức lãi suất ngân hàng áp dụng cho các khoản tiền gửi trên 12 tháng không cao hơn lãi suất áp dụng với các kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống, thêm vào đó kỳ hạn quá dài làm cho người dân có tâm lý lo ngại về những biến động bất lợi không thể lường trước được đặc biệt là biến động về lãi suất điều hành của Ngân hàng Nhà nước.

### **3.2.2 Huy động vốn gắn liền với hoạt động tín dụng của ngân hàng.**

Việc nâng cao chất lượng tín dụng, áp dụng những công nghệ hiện đại



trong công tác thanh toán, thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, phục vụ tốt nhất cho khách hàng... tất cả đều tạo cho ngân hàng uy tín nơi khách hàng. Như vậy, ngân hàng mới thu hút được khách hàng, đó cũng là yếu tố quan trọng và quyết định đến sự tồn tại của ngân hàng.

Công tác huy động vốn phải gắn liền với sử dụng vốn. Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nguồn vốn và sử dụng vốn có quan hệ song hành, tác động hỗ trợ và chi phối lẫn nhau. Nguồn vốn là cơ sở để ngân hàng thực hiện công tác sử dụng vốn, 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.

Hiện nay nguồn vốn của ngân hàng còn tồn đọng khá nhiều tỷ lệ doanh số cho vay trên tổng nguồn vốn huy động bình quân qua các năm khoảng 80%. Mặt khác sự chênh lệch về cơ cấu cho vay và huy động trung dài hạn. 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. Nhưng ngân hàng 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.

Ngoài ra, chi nhánh phải quản lý lãi suất huy động vốn, để xác định lãi suất chi trả cho phù hợp với từng loại vốn. Đồng thời xác định khả năng chi trả lãi của chi nhánh cho khách hàng. Việc xác định chi phí này là rất cần thiết trước khi tiến hành huy động vốn, để sử dụng chi phí này có hiệu quả mà vẫn tiết kiệm được cho chi nhánh. Nếu sử dụng vốn có hiệu quả sẽ đảm bảo cho ngân hàng có khả năng trang trải cho nguồn vốn đã huy động đồng thời tạo ra uy tín của ngân hàng. Đây là cơ sở để ngân hàng áp dụng các biện pháp kinh tế trong công tác huy động vốn những năm tiếp theo. Hơn nữa, việc sử dụng vốn có hiệu quả sẽ thúc đẩy sự phát triển trong quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng, từ đó ngày càng có nhiều khách hàng đến giao dịch và gửi tiền vào ngân hàng.

Tóm lại, công tác huy động vốn cần có sự gắn bó chặt chẽ với hoạt động tín dụng. Có như thế ngân hàng HD CNHD mới có thể phát triển nhanh và vững chắc trong thời gian tới.

### **3.2.3 Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ**

Đối với các dịch vụ thanh toán, dịch vụ chuyển tiền của ngân hàng cần phải không ngừng đổi mới, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại vào các nghiệp vụ, tăng cường trang bị hệ thống máy tính hiện đại và đổi mới công nghệ thanh toán. Không chỉ tập trung vào các doanh nghiệp truyền thống có quan hệ giao dịch với các ngân hàng mà còn mở rộng đối với hộ sản xuất, cá nhân đến giao dịch thanh toán qua ngân hàng.

Hiện nay xu thế cạnh tranh của các ngân hàng chủ yếu là cạnh tranh trên lĩnh vực chất lượng dịch vụ. Dịch vụ là sản phẩm ngân hàng cung cấp cho khách hàng nên ngân hàng cần phải quan tâm nhiều hơn đến loại hình này. Thông qua việc cung cấp các loại hình dịch vụ, ngân hàng có thể nắm bắt được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi trong hoạt động huy động vốn nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung.

Mở rộng các dịch vụ ngân hàng như thanh toán tiền điện hay các loại dịch vụ cho khách hàng khi khách hàng có tài khoản tại ngân hàng, thực hiện bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành sản phẩm, công trình, mở LC nhập khẩu cho các doanh nghiệp, tái bảo lãnh... Để nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, ngân hàng HD CNHD có thể sử dụng một số biện pháp:

- Hoàn thiện quy trình, đơn giản thủ tục và điều kiện sử dụng sản phẩm dịch vụ làm tăng tính thuận tiện, nhanh chóng chính xác, an toàn trong quá trình khách hàng sử dụng sản phẩm.

- Thái độ phục vụ, hướng dẫn khách hàng của nhân viên ngân hàng cũng là yếu tố quan trọng. Sự hướng dẫn nhiệt tình và tinh thần trách nhiệm cao sẽ đem lại sự hấp dẫn cho các dịch vụ ngân hàng.

- Ngân hàng cần tăng tính giá trị sử dụng của sản phẩm dịch vụ. Một sản phẩm dịch vụ có thể đáp ứng được nhu cầu cho khách hàng ví dụ như thanh toán của ngân hàng có giá trị sử dụng chính là thanh toán hộ khách hàng nhưng ngân hàng bổ sung các giá trị sử dụng khác như rút tiền tự động, thanh toán bằng thẻ điện tử, chi vượt số dư cho khách hàng....

- Địa điểm giao dịch của ngân hàng cũng rất quan trọng. Một nơi giao dịch tốt và điều kiện đi lại thuận tiện cũng giúp cho khách hàng như: rộng rãi hay nơi giao dịch luôn ngăn nắp sạch sẽ, thể hiện sự cẩn thận, chu đáo của ngân hàng trong việc đón tiếp khách hàng hoặc nếu ngân hàng sử dụng các trang thiết bị hiện đại khách hàng cảm thấy thoải mái thuận tiện khi giao dịch.

Việc hoàn thiện và nâng cao chất lượng các dịch vụ ngân hàng không chỉ giúp ngân hàng duy trì được khách hàng cũ mà còn thu hút được một lượng khách hàng mới đáng kể.

### **3.2.4 Đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đối với đội ngũ cán bộ ngân hàng**

Đây là một trong những chính sách được đề cao trong các chính sách của ngân hàng HD CNHĐ. Chi nhánh luôn đặt hiệu quả của công việc gắn liền với quyền lợi và trách nhiệm mỗi cán bộ công nhân viên. Chính sách cán bộ đúng đắn là một trong những yếu tố quan trọng tạo ra sự thành công của ngân hàng. Trong quá trình phát triển lâu dài, ngân hàng HD CNHĐ cần tiếp tục xây dựng một đội ngũ cán bộ được đào tạo đồng bộ về nghiệp vụ ngân hàng, nắm vững và sử dụng thành thạo máy vi tính, giỏi về ngoại ngữ,...nhằm phù hợp với những đòi hỏi mới. Có những hình thức khen thưởng kịp thời để khuyến khích sự năng động sáng tạo, bên cạnh đó là các hình thức xử phạt nghiêm minh những việc làm sai trái, tạo lập môi trường mà ở đó mọi người đều có mối quan hệ tốt trong công việc.

Về thái độ phục vụ của nhân viên cũng cần phải thay đổi nhất là các nhân viên tiếp xúc thường xuyên, trực tiếp hàng ngày với khách hàng, những nhân viên đó đòi hỏi cần phải nhiệt tình, vui vẻ, lịch sự, cởi mở, tận tâm và có trình độ. Đồng thời nhân viên cần chú trọng phong cách phục vụ để khi khách hàng bước vào ngân hàng họ luôn cảm thấy sự thoải mái khi bước ngân hàng. Tổ chức cán bộ cần đào tạo và đào tạo lại cán bộ một cách hệ thống theo tiêu chuẩn quy định, cán bộ làm công tác nguồn vốn phải hiểu biết nhiều mặt nghiệp vụ, có khả năng xử lý mọi tình huống công tác một cách thành thạo, giải đáp từng thắc mắc của người gửi tiền. Những người làm công tác huy động phải thành thạo về chính sách lãi suất của ngân hàng, của ngân được đào tạo về tin học, về thanh toán không dùng tiền mặt... Nhân viên tại quỹ huy động vốn cơ sở phải được phổ cập các kiến thức cơ bản về huy động vốn, lãi suất, tín dụng, tỷ giá hối đoái,

ngoại tệ,... phải hiểu biết và giải thích phân biệt được cho khách hàng các hình thức huy động vốn, nêu bật được lợi ích của việc gửi tiền...

Tóm lại, cán bộ ngân hàng cần phải tích cực hoạt bát, lịch sự khi giao tiếp, trên cơ sở đó tăng cường tín nhiệm, thắt chặt mối quan hệ bạn hàng lâu dài. Như vậy, tức là ngân hàng đã có một chính sách cán bộ đúng đắn, phù hợp với nhu cầu kinh doanh, tạo được niềm tin với khách hàng, giúp ngân hàng khơi tăng nguồn vốn để đầu tư và sử dụng vốn cho nền kinh tế.

### **3.2.5 Chính sách lãi suất:**

Chính sách lãi suất là một trong những chính sách quan trọng của ngân hàng. Vì vậy, các ngân hàng luôn phải tìm cách duy trì lãi suất cạnh tranh, dành vốn không chỉ với nhau mà còn với các tổ chức tiết kiệm và người phát hành các công cụ khác nhau của thị trường vốn. Đặc biệt trong giai đoạn nền kinh tế khó khăn các doanh nghiệp cần vốn để sản xuất kinh doanh, cho dù chỉ có một sự khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiền tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn từ ngân hàng này sang ngân hàng khác.

Muốn đảm bảo có lợi cho hai bên, ngân hàng HD CNHĐ cần phải thực hiện một cơ chế lãi suất mềm dẻo, linh hoạt cho cả người gửi tiền và ngân hàng. Ngân hàng dùng lãi suất làm đòn bẩy tạo ra sự tự chủ, năng động trong huy động vốn. Lãi suất huy động vốn danh nghĩa phải cao hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến để khuyến khích tiết kiệm, trích tích lũy vàng và ngoại tệ. Bên cạnh đó ngân hàng phải có chính sách khôn khéo để tạo ra mức sinh lời cao cho đồng nội tệ vừa đảm bảo cân đối hài hoà giữa lãi suất huy động, thu hẹp dần khoảng cách lãi suất giữa hai loại tiền: Ngoại tệ và nội tệ mà vẫn nâng cao được sức huy động vốn trong và ngoài nước, phấn đấu giảm chi phí nghiệp vụ ngân hàng trên cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh tiến tới tự do hoá lãi suất theo cơ chế thị trường. Ngân hàng HD CNHĐ cần phải thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt và phù hợp. Ngân hàng cần phải quan tâm đến thời hạn của tiền gửi, ứng với mỗi kỳ hạn phải có mức lãi suất thích hợp, thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao cụ thể như ngân hàng HD CNHĐ có chương trình tiền gửi tiết kiệm theo lãi suất lũy tiến, tiết kiệm dự thưởng hay chương trình bảo hiểm tiền gửi,.....

### **3.2.6 Thực hiện chiến lược cạnh tranh huy động vốn năng động và hiệu quả.**

Cạnh tranh là quy luật của nền kinh tế thị trường. Do vậy các ngân hàng muốn tồn tại và phát triển, không có cách nào khác hơn là phải nâng cao sức

cạnh tranh của mình. Ngân hàng HD CNHD cũng vậy, cần thiết lập một chiến lược cạnh tranh năng động và hiệu quả. Nội dung của chiến lược này bao gồm:

- Tổ chức nghiên cứu đối thủ cạnh tranh : Đây là công việc quan trọng để thực hiện chiến lược cạnh tranh có hiệu quả của ngân hàng HD CNHD . Việc nghiên cứu phải thường xuyên, trên cơ sở so sánh sản phẩm, giá cả, các hoạt động quảng cáo, mạng lưới ngân hàng... với các đối thủ gần gũi. Với cách thức làm này ngân hàng có thể xác định được các lĩnh vực cạnh tranh thuận lợi và bất lợi. Nhằm tạo thuận lợi cho ngân hàng giành thắng lợi trong cạnh tranh, việc nghiên cứu các đối thủ là một nội dung quan trọng của marketing ngân hàng.

- Phải tạo lòng tin cao độ đối với khách hàng: Lòng tin khách hàng được tạo bởi hình ảnh bên trong của ngân hàng, đó là : số lượng, chất lượng của sản phẩm dịch vụ cung ứng, trình độ và khả năng giao tiếp của đội ngũ nhân viên, trang bị kỹ thuật công nghệ, vốn tự có và khả năng tài chính, đặc biệt là hiệu quả và an toàn tiền gửi, tiền vay... và hình ảnh bên ngoài của ngân hàng, đó là địa điểm, trụ sở, biểu tượng... đã trở thành tài sản vô hình của ngân hàng.

- Phải tạo được nét khác biệt của ngân hàng :Ngân hàng cần tạo một hình ảnh mà chỉ riêng ngân hàng mình mới có. Hoạt động của ngân hàng cũng phải tạo ra những đặc điểm, hình ảnh của mình, cái ngân hàng mình có mà ngân hàng khác không có. Như vậy, marketing của ngân hàng phải tạo ra sự khác biệt về hình ảnh của ngân hàng mình, đó là sự khác biệt về sản phẩm, dịch vụ cung ứng ra thị trường, lãi suất, kênh phân phối, hoạt động quảng cáo khuếch trương giao tiếp.

- Đổi mới phong cách giao dịch : Đề cao văn hóa kinh doanh là yêu cầu cấp bách đối với cán bộ, nhân viên của ngân hàng HD CNHD hiện nay. Đặc biệt là phong cách thân thiện, tận tình chu đáo, cởi mở... tạo lòng tin cho khách hàng gửi tiền. Thực hiện đoàn kết nội bộ, kiên quyết chống mọi biểu hiện tiêu cực trong hoạt động kinh doanh, xử lý nghiêm minh của những trường hợp vi phạm đạo đức nghề nghiệp, gây ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu của ngân hàng. Bằng nhiều chính sách động viên, khuyến khích cán bộ công nhân viên và chính sách khách hàng để thu hút thêm nhiều khách hàng mới

### **3.2.7 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng HD CNHD**

#### *3.2.7.1 Kiến nghị với chính phủ*

- Chính phủ cần nghiên cứu, xem xét, tiến hành điều chỉnh, sửa đổi, bổ

sung các văn bản pháp quy một cách đồng bộ, thống nhất về thị trường dịch vụ, sản phẩm ngân hàng. Ngoài ra, cần đảm bảo khung pháp lý điều chỉnh về hoạt động kinh doanh của ngân hàng sao cho phù hợp với các thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Việc từng bước hoàn thiện củng cố môi trường pháp lý lành mạnh, đảm bảo quyền lợi chính đáng cho người đầu tư, các doanh nghiệp và ngân hàng cũng vô cùng cần thiết.

- Chính phủ nên tăng cường tổ chức, tiến hành nâng cao hiệu quả của các công tác thanh tra giám sát, từng bước hỗ trợ, giúp đỡ các ngân hàng hoàn thiện về các kỹ năng nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh, duy trì sự an toàn trong hệ thống, giúp ổn định và phát triển nền kinh tế.

- Lợi ích của các ngân hàng cũng cần được chính phủ quan tâm, khuyến khích, tạo động lực cho các NHTM huy động nguồn vốn trung và dài hạn vì đây là nguồn vốn ổn định, rất quan trọng với hoạt động kinh doanh của NHTM nói riêng và sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nói chung. Chính phủ nên giảm thuế lợi tức cho các ngân hàng để hoạt động kinh doanh của ngân hàng đạt hiệu quả, thu lợi nhuận cao hơn.

- Thúc đẩy công tác tuyên truyền để nâng cao nhận thức của người dân, các doanh nghiệp và các chủ thể khác trong nền kinh tế về hoạt động và các sản phẩm dịch vụ hàng, về lợi ích và hiệu quả mang đến cho bản thân và xã hội khi tham gia sử dụng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng vẫn cần có sự hỗ trợ kịp thời từ chính phủ và cơ quan nhà nước.

- Bên cạnh hoàn thiện về môi trường pháp lý, bảo đảm môi trường kinh tế ổn định chính phủ và các cơ quan nhà nước cần đề những giải pháp nhằm đảm bảo môi trường kinh tế ổn định cho hoạt động kinh doanh của các NHTM và TCTD.

### 3.2.7.2. Kiến nghị đối với ngân hàng HD

Ngân hàng HD cần tìm hiểu, cập nhật mọi thông tin có liên quan đến hoạt động chi nhánh một cách nhanh chóng để từ đó phân tích, chọn lọc, đánh giá và đưa ra sự chỉ đạo kịp thời tới các chi nhánh. Tùy vào điều kiện của từng địa bàn, và tình hình hoạt động kinh doanh của mỗi chi nhánh mà ngân hàng có thể giao các chỉ tiêu, kế hoạch hoạt động. Tuy hoạt động trong cơ chế thị trường nhưng đặc điểm của hệ thống ngân hàng.

- Hỗ trợ, giúp đỡ các chi nhánh trong công tác huy động vốn và nâng cao,

hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh của chi nhánh. Ngân hàng HD kịp thời đưa ra các văn bản qui định, hướng dẫn, điều hành gửi đến các chi nhánh làm căn cứ pháp lý và cơ sở nghiệp vụ cho các cán bộ nhân viên tại chi nhánh có thể dễ dàng mở rộng, tư vấn cho khách hàng về các loại hình sản phẩm, dịch vụ.

- Ngân hàng cần tổ chức nhiều đợt tuyển dụng cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn cao, đảm bảo đáp ứng đủ biên chế để hoàn thành công việc được giao, hạn chế tình trạng quá tải về công việc, tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên ngân hàng có thời gian học tập để nâng cao trình độ chuyên môn.

- Nâng cấp, cải tiến cơ sở vật chất, các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các chi nhánh trong toàn bộ hệ thống ngân hàng HD

- Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, các hoạt động ngoại khóa nhằm trao đổi kinh nghiệm kinh doanh giữa các chi nhánh. Đây là cơ hội để ban lãnh đạo ngân hàng thu thập các ý kiến đóng góp, kiến nghị của cán bộ nhân viên, của các chi nhánh từ đó đề ra các kế hoạch, chính sách hoạt động phù hợp thực tế hiện nay.

**KẾT LUẬN**

Vốn trong nền kinh tế là hết sức cần thiết, vốn là cơ sở để phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, thiếu vốn nền kinh tế sẽ lâm vào trì trệ, suy thoái. Chính vì thế, hoạt động huy động vốn sao cho có hiệu quả trong các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng HD CNHĐ nói riêng là hết sức cần thiết. Qua đó sẽ tạo dựng được nguồn vốn dồi dào, ổn định, đáp ứng đầy đủ nhu cầu cho sự phát triển của đất nước. Việc nghiên cứu nhằm hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của các NHTM đóng góp một phần to lớn vào việc nâng cao hiệu quả kinh tế, phát triển sản xuất kinh doanh.

Trong những năm gần đây, hoạt động huy động vốn đã có những bước phát triển đáng kể, lượng vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước, đánh dấu những bước trưởng thành đáng kể của cả hệ thống NHTM cũng như sự lớn mạnh của nền kinh tế. Tuy nhiên, để đáp ứng đầy đủ, kịp thời nguồn vốn cho phát triển đất nước đòi hỏi sự cố gắng hơn nữa của ngân hàng HD CNHĐ cùng toàn thể hệ thống NHTM. Ngoài ra, sự giúp đỡ từ phía nhà nước và NHNN là hết sức cần thiết.

Trong thời gian thực tập tại ngân hàng TMCP Phát triển Hồ Chí Minh em đã tìm hiểu công tác huy động vốn cùng với tham khảo các tài liệu liên quan, em đã hoàn thành xong đề tài này. Đề tài đề cập vấn đề đến các hình thức huy động vốn, các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn. Đề tài đi phân tích từ thực trạng huy động, thành quả và khó khăn còn tồn tại để đưa ra những giải pháp khắc phục công tác huy động vốn của ngân hàng.

Trên đây là toàn bộ đề tài của em trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại ngân hàng TMCP Phát triển Hồ Chí Minh Chi nhánh Hải Đăng. Do trình độ chuyên môn còn bị hạn chế, thời gian thực tập còn hạn chế nên bài còn nhiều thiếu sót. Em rất mong được sự góp ý của thầy cô để bài hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!



**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Báo cáo tài chính của ngân hàng HD CNHĐ
2. <http://luanvan.co/luan-van/de-tai-mot-so-giai-phap-nham-nang-cao-hieu-qua-huy-dong-von-tien-gui-tai-ngan-hang-thuong-mai-co-phan-sai-gon-cong-55545/>
3. <http://doc.edu.vn/tai-lieu/chuyen-de-mot-so-giai-phap-nang-cao-hieu-qua-huy-dong-von-o-chi-nhanh-ngan-hang-nong-nghiep-va-phat-trien-nong-thon-17056/>
4. <https://voer.edu.vn/m/cac-hoat-dong-kinh-doanh-cua-ngan-hang-thuong-mai-trong-nen-kinh-te-thi-truong/a2b5dfce>
5. <http://doc.edu.vn/tai-lieu/khoa-luan-phan-tich-co-cau-huy-dong-von-va-tin-dung-tai-ngan-hang-thuong-mai-co-phan-quoc-te-viet-nam-chi-nhanh-an-giang-45431/>
6. <http://www.doko.vn/luan-van/phan-tich-co-cau-huy-dong-von-va-tin-dung-tai-ngan-hang-thuong-mai-co-phan-quoc-te-chi-nhanh-an-giang-208792>
7. <https://vi.scribd.com/doc/87015575/Luan-Van-Nguyen-Tien-Diep>
8. <http://www.doko.vn/luan-van/huy-dong-von-va-van-de-hieu-qua-huy-dong-von-cua-ngan-hang-thuong-mai-70965>