

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

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Vũ Văn Tuyển**  
**Giảng viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

-----

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN  
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ  
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN THỦY NGUYÊN**

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

**Sinh viên : Vũ Văn Tuyển  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Nguyễn Thị Diệp**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên : Vũ Văn Tuyển

Mã SV: 120368

Lớp: QT1204T

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng  
Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thuỷ Nguyên.

## **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
  - Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại.
  - Phân tích thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.
  - Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.
  
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Báo cáo tài chính của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên trong 3 năm 2009 - 2010 - 2011.
  - Một số tài liệu khác liên quan đến Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.
  
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
  - Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.

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

**Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.

**Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

**PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

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

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

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

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

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

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

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>Lời mở đầu.....</b>	<b>1</b>
<b>Chương I: Lý luận cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại.....</b>	<b>14</b>
I. Nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại.....	14
1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu .....	14
1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại .....	14
1.1.1. Vai trò của ngân hàng thương mại.....	14
1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại .....	16
1.1.2.1. Chức năng trung gian tín dụng .....	16
1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán .....	17
1.1.2.3. Chức năng tạo tiền .....	18
1.2. Các hoạt động của ngân hàng thương mại .....	19
1.2.1. Nghiệp vụ tài sản nợ .....	20
1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có.....	23
1.2.3. Các hoạt động dịch vụ ngân hàng thương mại.....	25
2. Nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại.....	25
2.1. Khái niệm về vốn của ngân hàng thương mại.....	25
2.2. Vai trò của nguồn vốn huy động đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại .....	26
2.3. Cơ cấu huy động vốn của ngân hàng thương mại .....	27
3. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	27
3.1. Huy động vốn tiền gửi, tiền vay.....	27
3.2. Huy động vốn nội tệ và ngoại tệ.....	28
3.3. Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn từ thị trường.....	29
3.4. Huy động vốn từ cá nhân, hộ gia đình và tổ chức kinh tế.....	30
II. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại .....	32
1. Chỉ tiêu đánh giá.....	32
2. Nhân tố ảnh hưởng.....	32
2.1. Nhân tố chủ quan .....	32

2.2.Nhân tố khách quan .....	34
III. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	37
1.Đối với ngân hàng .....	37
2.Đối với khách hàng .....	37
3.Đối với nền kinh tế .....	37
<b>Chương II: Thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....</b>	<b>39</b>
2.1. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....	39
2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển .....	39
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....	40
2.1.3. Kết quả hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên thời gian vừa qua .....	42
2.1.3.1. Huy động vốn.....	42
2.1.3.2. Hoạt động tín dụng .....	44
2.1.3.3. Hoạt động khác .....	46
2.2.Thực trạng công tác huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....	47
2.2.1.Quy mô huy động vốn.....	47
2.2.2.Cơ cấu nguồn vốn huy động.....	49
2.2.2.1.Cơ cấu nguồn vốn theo nguồn hình thành.....	49
2.2.2.2.Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn.....	54
2.2.2.3.Cơ cấu nguồn hình thành theo nội tệ và ngoại tệ.....	57
2.2.2.4.Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động vốn và sử dụng vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	59
2.2.3.Chi phí huy động vốn .....	62
2.3.Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên .....	63
2.3.1.Kết quả đạt được .....	63
2.3.2.Hạn chế .....	64



2.3.3. Nguyên nhân .....	66
<b>Chương III: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên .....</b>	<b>69</b>
3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....	69
3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên.....	70
3.2.1. Đa dạng hoá các hình thức huy động và thời hạn huy động vốn .....	70
3.2.2. Xây dựng chính sách khách hàng phù hợp .....	72
3.2.3. Mở rộng việc sử dụng tài khoản cá nhân, phát hành séc và thẻ thanh toán.....	74
3.2.4. Nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên .....	75
3.2.4. Một số giải pháp khác.....	76
3.3. Kiến nghị.....	78
3.3.1 Kiến nghị với Chính phủ và các Bộ liên ngành và địa phương.....	78
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. ....	80
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên .....	80
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>82</b>

**Danh mục các từ viết tắt**

Từ viết tắt	Chú giải
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTW	Ngân hàng Trung Ương
TCKT – XH	Tổ chức kinh tế - xã hội
TCTD	Tổ chức tín dụng
NHN <sub>o</sub> &PTNT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn

## Danh mục bảng biểu

<b>Bảng 2.1:</b> Kết quả hoạt động huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	31
<b>Bảng 2.2:</b> Cơ cấu cho vay tại Chi nhánh NHNo &PTNT Thủy Nguyên .....	32
<b>Bảng 2.3:</b> Thu nhập từ hoạt động cho vay tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	33
<b>Bảng 2.4:</b> Tỷ lệ nợ tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên.....	34
<b>Bảng 2.5:</b> Thu nhập từ hoạt động dịch vụ tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	35
<b>Bảng 2.6:</b> Tổng nguồn vốn huy động tại Chi nhánh NHNo& PTNT huyện Thủy Nguyên .....	36
<b>Bảng 2.7:</b> Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	38
<b>Bảng 2.8:</b> Vốn huy động khách hàng của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.....	39
<b>Bảng 2.9:</b> Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	43
<b>Bảng 2.10:</b> Bảng cơ cấu nguồn vốn theo đồng tiền huy động của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	46
<b>Bảng 2.11:</b> Tỷ lệ tổng dư nợ trên tổng nguồn vốn của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	47
<b>Bảng 2.12:</b> Huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	48
<b>Bảng 2.13:</b> Huy động vốn và sử dụng vốn trung và dài hạn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	49
<b>Bảng 2.14:</b> Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên .....	50

## Danh mục sơ đồ hình vẽ

**Sơ đồ 1:** Sơ đồ luân chuyển vốn ..... 4  
**Sơ đồ 2:** Sơ đồ tổ chức Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên ..... 28

### Lời mở đầu

Nền kinh tế Việt Nam đang ngày càng phát triển nhanh và hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới. Năm 2008 thế giới trải qua cuộc khủng hoảng tài chính làm ảnh hưởng không nhỏ tới các quốc gia thành viên, trong đó có Việt Nam. Để đối phó với những hậu quả do cuộc khủng hoảng tài chính thế giới gây ra, Đảng và Nhà nước ta đã chú trọng vừa phát triển kinh tế, vừa kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô. Một trong những công cụ điều tiết tốt nhất đó là ngân hàng, hệ thống ngân hàng đã và đang được cải tổ và hoạt động có hiệu quả, đóng vai trò quan trọng trên thị trường tiền tệ.

Vấn đề nổi bật của ngân hàng trong những năm gần đây là hoạt động huy động vốn. Làm sao để huy động nguồn vốn tốt nhất, đạt hiệu quả cao nhất luôn là mục tiêu mà các ngân hàng thương mại Việt Nam hướng tới.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác huy động vốn trong hoạt động ngân hàng. Với những kiến thức đã học và được thực tế tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên, tôi xin chọn đề tài “***Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên***” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Nội dung bài viết gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.

Do thời gian nghiên cứu cũng như kiến thức thực tế còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, kính mong được sự góp ý của Quý thầy cô và các bạn để bài khóa luận của tôi được hoàn thiện tốt hơn.

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới cô giáo - Ths Nguyễn Thị Diệp đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn các cô bác cán bộ, nhân viên Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng đã tạo điều kiện cho tôi có một thời gian thực tập tại ngân hàng và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

## **Chương I: Lý luận cơ bản về huy động vốn của ngân hàng thương mại**

### **I. Nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại**

#### **1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu**

##### **1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại**

Ngân hàng thương mại (NHTM) là doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng. Một tổ chức cung ứng vốn chủ yếu và hữu hiệu của nền kinh tế.

Theo luật các Tổ chức Tín dụng (TCTD) tại Việt Nam (Luật số: 47/2010/QH12) thì “*NHTM là loại hình TCTD được thực hiện tất cả các hoạt động của ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan nhằm mục tiêu lợi nhuận*”.

Trong đó: “*Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ như: Nhận tiền gửi; Cấp tín dụng; Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản*”

Với mỗi quan điểm hình thành lên những khái niệm NHTM khác nhau, nhưng tất cả khái niệm về NHTM đều nêu rõ được đặc điểm chung nhất của NHTM, đó là việc nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, đầu tư và các dịch vụ kinh doanh khác của chính ngân hàng.

##### **1.1.1. Vai trò của ngân hàng thương mại**

Từ khái niệm nêu trên áp dụng vào thực tế của nước ta, một quốc gia theo đánh giá đa số người dân làm nông nghiệp, việc phát triển đất nước theo tầm nhìn chiến lược đến năm 2020 đưa nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp rất cần đến NHTM với vai trò của nó. Nhất là quá trình Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước đang đi vào chiều sâu, yêu cầu cần có vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, tăng tốc độ đầu tư, từng bước chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đảm bảo nhịp độ tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững. Để thực hiện thành công các mục tiêu phát triển kinh tế thì NHTM luôn đi đầu, vai trò của nó luôn được Đảng và Nhà nước ta coi trọng.

##### *a. Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế*

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức trong nền kinh tế. Vì vậy, muốn có nhiều vốn phải tăng thu nhập quốc dân, có mức độ tiêu dùng hợp lý. Tăng thu nhập quốc dân đồng

nghĩa với việc mở rộng sản xuất và lưu thông hàng hóa, đẩy mạnh sự phát triển của các ngành trong nền kinh tế, điều này muốn thực hiện được thì cần có vốn. Vốn được ví như dầu nhớt bôi trơn và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được coi như một cỗ máy. Nếu “dầu nhớt” mà thiếu, doanh nghiệp sẽ mất đi cơ hội đầu tư mới hoặc không tiến hành kịp thời quá trình tái sản xuất hoặc có thể rơi vào tình trạng phá sản. NHTM chính là người đứng ra tiến hành khơi thông nguồn vốn nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế... Thông qua hình thức cấp tín dụng, ngân hàng đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp có khả năng mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc, thiết bị, đổi mới quy trình công nghệ, nâng cao năng suất lao động đem lại hiệu quả kinh tế, giúp doanh nghiệp nâng cao vị thế cạnh tranh. Cạnh tranh càng mạnh mẽ, kinh tế càng phát triển. Như vậy với khả năng cung cấp vốn, NHTM đã trở thành một trong những điểm khởi đầu cho sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

*b. Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường.*

Thị trường bao gồm thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Để có thể tiến hành bất cứ một hoạt động kinh doanh nào, doanh nghiệp cần phải tham gia vào thị trường đầu vào, từ đó tiếp cận mạnh mẽ vào thị trường đầu ra, tìm kiếm lợi nhuận. Quá trình này chỉ được bắt đầu khi doanh nghiệp trang bị đầy đủ vốn cần thiết, nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ khả năng về tài chính, vì vậy doanh nghiệp sẽ đi tìm ngân hàng phục vụ họ. Nguồn vốn tín dụng của NHTM sẽ giúp các doanh nghiệp giải quyết những khó khăn đó, tạo cho doanh nghiệp có đủ khả năng thỏa mãn tối đa nhu cầu của thị trường trên mọi phương diện: giá cả, chủng loại, chất lượng, thời gian, địa điểm... NHTM sẽ là cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường gần nhau hơn về không gian và thời gian.

*c. Ngân hàng thương mại là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính thế giới*

Trong xu hướng khu vực hóa, toàn cầu hóa như hiện nay thì vai trò này ngày càng thể hiện rõ rệt hơn, áp lực cạnh tranh buộc nền kinh tế mỗi quốc gia khi mở cửa hội nhập phải có tiềm lực lớn mạnh về mọi mặt, đặc biệt là tiềm lực về tài chính. Nhưng cách để hòa nhập nền tài chính của một quốc gia vào phần còn lại của thế giới là như thế nào? NHTM sẽ là người giải đáp về vấn đề đó, vì hệ thống các NHTM có khả năng cung cấp nhiều loại hình dịch vụ khác nhau hỗ trợ cho việc đầu tư nước ngoài vào trong nước theo các hình thức như: thanh

toán quốc tế, nghiệp vụ hối đoái, cho vay ủy thác đầu tư... giúp cho luồng vốn ra, vào một cách hợp lý, đưa nền tài chính nước ta bắt nhịp với nền tài chính quốc tế. Đây chính là điều kiện tiên quyết cho tiến trình hội nhập kinh tế các quốc gia trên thế giới.

*d. Ngân hàng thương mại là công cụ để Nhà nước điều tiết nền kinh tế vĩ mô*

Một trong những con đường dẫn đến lạm phát của nền kinh tế là lạm phát qua con đường tín dụng. Khi xảy ra lạm phát, NHTW sẽ tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu hoặc tham gia vào thị trường mở để thông qua các ngân hàng thương mại thay đổi lại lượng tiền trong lưu thông. Các Ngân hàng thương mại sẽ kiểm soát lạm phát thông qua hoạt động tín dụng, bảo lãnh. Từ đó ngân hàng xác định được hướng đầu tư vốn và đề ra các biện pháp xử lý những tác động xấu ảnh hưởng đến nền kinh tế, làm cho quá trình tái sản xuất diễn ra liên tục, góp phần điều hòa lưu thông tiền tệ, ổn định sức mua của đồng tiền, kiềm chế lạm phát.

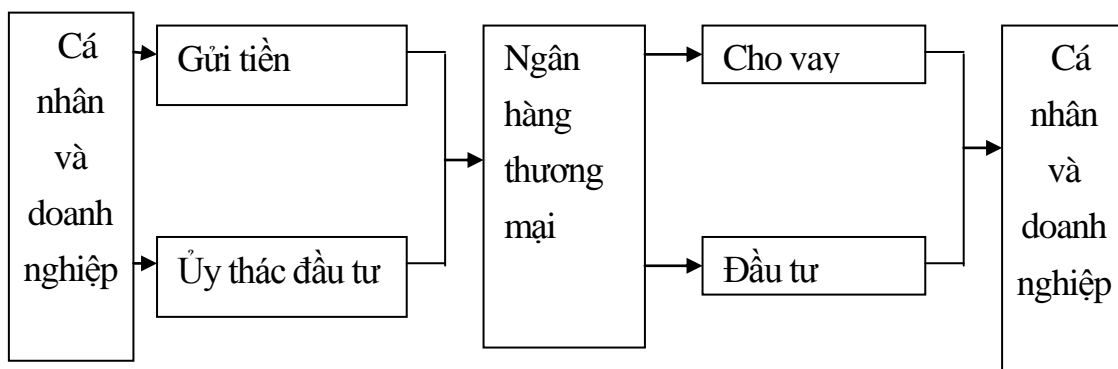
**1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại**

**1.1.2.1. Chức năng trung gian tín dụng**

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò là “cầu nối” giữa người thừa vốn và người cần vốn.

Chức năng trung gian tín dụng của ngân hàng thương mại được thể hiện thông qua sơ đồ luân chuyển vốn sau:

**Sơ đồ 1: Sơ đồ luân chuyển vốn**



Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại hình thành nên quỹ cho vay để cung cấp tín dụng cho nền kinh tế. Với chức năng này ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay. Với chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia,



bao gồm người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

- Đối với người gửi tiền, họ thu được lợi từ khoản vốn tạm thời nhàn rỗi của mình dưới hình thức lãi tiền gửi mà ngân hàng trả cho họ. Hơn nữa, ngân hàng còn đảm bảo cho họ sự an toàn về khoản tiền gửi và cung cấp các dịch vụ thanh toán tiện lợi.

- Đối với người đi vay, họ sẽ thỏa mãn được nhu cầu vốn để kinh doanh, chi tiêu, thanh toán mà không phải chi phí nhiều về sức lực, thời gian để tìm kiếm nơi cung ứng vốn tiện lợi, chắc chắn và hợp pháp.

- Đối với ngân hàng thương mại, họ sẽ tìm kiếm được lợi nhuận từ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi hoặc hoa hồng môi giới. Lợi nhuận này chính là cơ sở để tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại.

- Đối với nền kinh tế, chức năng này có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vì nó đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục và để mở rộng quy mô sản xuất. Với chức năng này, ngân hàng thương mại đã biến vốn nhàn rỗi không hoạt động thành vốn hoạt động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

Trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại vì nó phản ánh bản chất của ngân hàng thương mại là đi vay để cho vay, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, đồng thời là cơ sở để thực hiện các chức năng khác.

### **1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán**

Ngân hàng thương mại làm trung gian thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ. Ở đây ngân hàng thương mại đóng vai trò là người “thủ quỹ” cho các doanh nghiệp và cá nhân bởi ngân hàng là người giữ tài khoản của họ.

Ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán trên cơ sở thực hiện chức năng trung gian tín dụng. Bởi vì thông qua việc nhận tiền gửi, ngân hàng đã mở cho khách hàng tài khoản tiền gửi để theo dõi các khoản thu, chi. Đó chính là tiền để khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng, đặt ngân hàng vào vị trí làm trung gian thanh toán. Hơn nữa, việc thanh toán trực

tiếp bằng tiền mặt giữa các chủ thể kinh tế có nhiều hạn chế như rủi ro trong vận chuyển tiền, chi phí thanh toán lớn, đặc biệt là những khách hàng ở xa nhau, điều này đã tạo nên nhu cầu khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng.

Việc các ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán có ý nghĩa rất to lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Với chức năng này, các ngân hàng thương mại cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán thuận lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi, mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người phải thanh toán dù ở xa hay gần mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy, các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian lại đảm bảo được thanh toán an toàn. Như vậy, chức năng này thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế. Đồng thời, việc thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đã giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông, dẫn đến tiết kiệm chi phí lưu thông tiền mặt như chi phí in ấn, đếm nhận, bảo quản tiền...

Đối với ngân hàng thương mại, chức năng này góp phần tăng thêm lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc thu phí thanh toán. Thêm nữa, nó lại làm tăng nguồn vốn cho vay của ngân hàng thể hiện trên số dư có trong tài khoản tiền gửi của khách hàng. Chức năng này cũng chính là cơ sở hình thành chức năng tạo tiền của ngân hàng thương mại.

### **1.1.2.3. Chức năng tạo tiền**

Đây là hệ quả của hai chức năng trên trong hoạt động ngân hàng: Từ một số dự trữ ban đầu thông qua quá trình cho vay và thanh toán bằng chuyển khoản của ngân hàng thì lượng tiền gửi mới được tạo ra và nó lớn hơn so với lượng dự trữ ban đầu gấp nhiều lần, gọi là quá trình tạo tiền của hệ thống ngân hàng.

Một ngân hàng sau khi nhận một món tiền gửi, trên tài khoản tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng sẽ có số dư. Với số tiền này sau khi đã để lại một khoản dự trữ bắt buộc, ngân hàng sẽ đem đầu tư, cho vay từ đó nó sẽ chuyển sang vốn tiền gửi của ngân hàng khác. Với vòng quay của vốn thông qua chức năng tín dụng và thanh toán của ngân hàng. Ngân hàng thương mại đã thực hiện chức năng tạo tiền.

Một điểm cần lưu ý là quá trình tạo tiền chỉ có thể thực hiện được khi có sự tham gia của cả hệ thống ngân hàng thương mại chứ bản thân một ngân hàng thương mại không thể tạo ra được. Một ngân hàng riêng lẻ không thể cho vay nhiều hơn số dự trữ vượt mức của nó, bởi vì ngân hàng này sẽ mất đi khoản tiền dự trữ đó khi các khoản tiền gửi được tạo ra bởi việc cho vay khoản dự trữ đó được chuyển đến ngân hàng khác do kết quả của hoạt động thanh toán. Tuy nhiên, nếu xét trên phương diện toàn hệ thống ngân hàng thì số tiền dự trữ đó không rời khỏi hệ thống ngân hàng mà trở thành khoản dự trữ của một ngân hàng khác để ngân hàng này tạo ra các khoản cho vay mới và nhờ đó quá trình tạo tiền lại tiếp tục.

Trong thực tế, khả năng tạo tiền của hệ thống ngân hàng thương mại còn bị giới hạn bởi tỷ lệ dự trữ vượt mức và tỷ lệ giữ tiền mặt so với tiền gửi thanh toán của công chúng. Giả sử một khách hàng nào đó vay tiền mặt để chi tiêu thì quá trình tạo tiền sẽ chấm dứt hoặc khách hàng rút một phần tiền mặt để thanh toán thì khả năng tạo tiền sẽ giảm đi vì chỉ có phần cho vay hoặc thanh toán bằng chuyển khoản mới có khả năng tạo tiền gửi mới. Cũng tương tự như vậy nếu ngân hàng không cho vay hết số vốn có thể cho vay (nghĩa là có phần dự trữ vượt mức) thì khả năng mở rộng tiền gửi sẽ giảm.

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

Cũng giống như một doanh nghiệp, mục tiêu chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là tối đa hóa lợi nhuận hay nói đúng hơn là tối đa hóa giá trị tài sản của ngân hàng và thông qua đó thực hiện tốt vai trò là trung gian tài chính trong nền kinh tế.

Theo Mục 2, điều 98 của Luật các Tổ chức Tín dụng Việt Nam năm 2010 quy định rõ hoạt động của ngân hàng thương mại:

1. Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.
2. Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.
3. Cấp tín dụng dưới các hình thức sau đây:
  - a) Cho vay;
  - b) Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác;
  - c) Bảo lãnh ngân hàng;

d) Phát hành thẻ tín dụng;

đ) Bao thanh toán trong nước; bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện bao thanh toán quốc tế;

e) Các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được NHNN chấp thuận.

4. Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng.

5. Cung ứng các phương tiện thanh toán.

6. Cung ứng các dịch vụ thanh toán sau đây:

a) Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ;

b) Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ thanh toán khác sau khi được NHNN chấp thuận.

Để phản ánh rõ nét hơn về các hoạt động của ngân hàng thương mại, chúng ta sẽ phân tích theo các nghiệp vụ cơ bản nhất của một ngân hàng thương mại.

### 1.2.1. Nghiệp vụ tài sản nợ

Tài sản nợ bao gồm những khoản nợ mà ngân hàng nợ thị trường và vốn của ngân hàng. Các khoản nợ thị trường biểu hiện thông qua những khoản vốn mà dân chúng gửi vào ngân hàng thương mại hoặc ngân hàng thương mại đi vay các chủ thể trong nền kinh tế như các cá nhân, các hộ gia đình, doanh nghiệp, nước ngoài, các trung gian tài chính khác, ngân hàng trung ương (NHTW)...

#### a. Vốn tiền gửi

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại dưới dạng nhận các khoản tiền gửi của doanh nghiệp vào ngân hàng để thanh toán nhằm mục đích an toàn hay hưởng lãi. Đồng thời ngân hàng còn huy động các khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư gửi vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi. Bao gồm:

+ Tiền gửi thanh toán: Là khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế và cá nhân trong quá trình kinh doanh của mình gửi vào ngân hàng để chủ động thanh toán hoặc sinh lời.

+ Tiền gửi tiết kiệm: Đây là hình thức huy động vốn truyền thống của ngân hàng thương mại. Tiền gửi tiết kiệm là khoản để dành hoặc tạm thời nhàn rỗi của dân cư gửi vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi theo định kỳ hoặc tiết kiệm chi tiêu cho tương lai. Đây là nguồn vốn quan trọng có tính chất ổn định cao và có quy mô lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại.

**b. Phát hành giấy tờ có giá**

Nghiệp vụ này được thực hiện mang tính chất thời vụ, nó phát sinh khi có nhu cầu về vốn cần thiết cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nhằm thu hút các khoản vốn trung, dài hạn để đầu tư vào nền kinh tế, do huy động vốn có thời hạn dài nên nguồn vốn này tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Bao gồm: kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi.

**c. Vốn đi vay**

Tuy nguồn tiền gửi là nguồn tiền quan trọng nhất của ngân hàng thương mại nhưng sau khi đã sử dụng hết vốn và tiền gửi mà ngân hàng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu thanh toán và chi trả của khách hàng... Ngân hàng thương mại có thể đi vay ở NHTW, ở các ngân hàng thương mại khác trên thị trường tiền tệ, vay ở tổ chức nước ngoài... Vốn đi vay chiếm một tỷ trọng nhỏ có thể chấp nhận được trong cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng nhưng nó rất cần thiết và có vị trí quan trọng để đảm bảo cho ngân hàng hoạt động bình thường.

NHTW có thể cho các ngân hàng thương mại vay dưới hình thức: cho vay chiết khấu, cho vay cứu cánh và cho vay theo thời vụ.

- Cho vay chiết khấu: các thương phiếu đã được các NHTM chiết khấu và trở thành tài sản của họ khi cần thiết, NHTM sẽ mang những thương phiếu này đến xin chiết khấu tại NHTW. Thông thường NHTW chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng và phù hợp với mục tiêu của NHNN trong từng thời kỳ và NHNN chủ yếu cho vay ngắn hạn để giải quyết nhu cầu cấp bách của ngân hàng thương mại.

- Cho vay cứu cánh: NHTW sẽ cho vay cứu cánh khi ngân hàng thương mại bị khủng hoảng trầm trọng và có nguy cơ phá sản gây ảnh hưởng tới toàn bộ hệ thống ngân hàng và đang bị đặt trong tình trạng “kiểm soát đặc biệt” theo quyết định của thống đốc NHNN.

- Cho vay theo thời vụ: tại ngân hàng thương mại còn có thể đi vay từ các ngân hàng thương mại khác, đây là nguồn các ngân hàng thương mại vay mượn lẫn nhau và vay của các tổ chức tín dụng khác trên thị trường. Các ngân hàng thương mại đang thiếu hụt dự trữ có thể vay mượn từ các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng khác trên thị trường để đảm bảo thanh khoản, còn các ngân hàng đang có dự trữ vượt mức yêu cầu do có sự gia tăng bất ngờ về nguồn vốn huy động cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Quá trình

vay mượn diễn ra rất đơn giản, ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua NHTW. Khoản vay có thể không cần được đảm bảo hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán kho bạc Nhà nước. Kết quả là dự trữ của ngân hàng cho vay giảm đi và dự trữ của ngân hàng đi vay tăng lên. Có 2 loại vay từ ngân hàng thương mại khác:

- Vay qua đêm.
- Vay có kỳ hạn.

Các khoản vay thường có quy mô và thời hạn xác định trước, do vậy tạo thành nguồn vốn ổn định cho ngân hàng.

#### d. Vốn khác

Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ trung gian thì ngân hàng thương mại cũng tạo được một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán như: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong tỏa do ngân hàng chấp nhận hối phiếu thanh toán...

Thông qua các nghiệp vụ đại lý, dịch vụ NHTM cũng thu hút được một lượng vốn như trong quá trình thu hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho các tổ chức tín dụng khác, nhận chuyển vốn cho khách hàng... Do phát hiện theo tiến độ nên thường xuyên có một bộ phận vốn kết dư trên tài khoản ngân hàng có thể sử dụng tạm thời nguồn vốn đó vào kinh doanh.

#### e. Vốn tự có

Vốn tự có là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng tạo lập được thuộc về sở hữu của ngân hàng. Vốn tự có mang tính chất ổn định, nó thường xuyên chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng (khoảng dưới 10%), nhưng nó có vị trí rất quan trọng quyết định quy mô hoạt động của ngân hàng, là cơ sở để ngân hàng tiến hành kinh doanh, huy động vốn và cho vay. Nó đóng vai trò là “tấm đệm giúp ngân hàng chống đỡ rủi ro phá sản”. Vốn tự có của ngân hàng là điều kiện của ngân hàng khi xem xét việc lập các chi nhánh, giới hạn tín dụng, đầu tư mua sắm tài sản cố định của ngân hàng. Vốn tự có cung cấp năng lực tài chính cho sự phát triển và tăng trưởng của các dịch vụ mới. Nguồn hình thành vốn tự có bao gồm:

- Vốn tự có ban đầu: là vốn mà ngân hàng thương mại phải có để đi vào hoạt động được theo quy định của pháp luật. Đây là nguồn vốn mà ngân hàng thực có trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng và thuộc quyền sở hữu của ngân

hàng. Tùy theo tính chất của mỗi ngân hàng mà nguồn vốn hình thành ban đầu khác nhau:

- + NHTM quốc doanh: vốn điều lệ do ngân sách Nhà nước cấp
- + NHTM cổ phần: vốn điều lệ do các cổ đông góp
- + Ngân hàng liên doanh: vốn điều lệ thuộc sở hữu tư nhân
- Vốn tự có bổ sung trong quá trình hoạt động:
  - + Vốn tự có bổ sung từ nguồn vốn nội bộ
  - + Vốn tự có bổ sung từ nguồn bên ngoài bằng cách phát hành cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi, trái phiếu chuyển đổi.
  - + Vốn tự có trích bổ sung từ lợi nhuận của ngân hàng

### 1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có

Tài sản có phản ánh việc sử dụng vốn của ngân hàng thương mại hay những khoản mà thị trường nợ ngân hàng thương mại hay nói cách khác đó là những khoản mà ngân hàng cho thị trường vay hay đầu tư vào thị trường.

#### a. Nghiệp vụ ngân quỹ

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản về dự trữ của ngân hàng bao gồm:

- Tiền mặt tại quỹ
- Tiền gửi ở ngân hàng khác
- Tiền gửi ở NHTW

Mặc dù dự trữ của ngân hàng không tạo nên lợi nhuận cho ngân hàng nhưng nó đảm bảo an toàn trong thanh toán và các nghiệp vụ tài chính khác cho ngân hàng (thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do NHTW đề ra). Vì thế nó hạn chế rủi ro thanh khoản, nâng cao uy tín cho ngân hàng tạo nên tảng vững chắc cho khả năng sinh lời của ngân hàng. Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng uy tín sẽ quyết định ngân hàng đó có tồn tại được hay không, vì thế nếu ngân hàng không duy trì đủ lượng tiền mặt để đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng thì uy tín của ngân hàng sẽ bị giảm sút trầm trọng. Nhưng duy trì một lượng tiền bao nhiêu là đủ thì lại là điều không đơn giản. Nếu dự trữ dư thừa sẽ ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của tài sản có, ngược lại dự trữ quá ít sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng khi có nhu cầu. Do vậy, mức

dự trữ phù hợp sẽ phụ thuộc vào quy mô, nhu cầu thanh toán và tính thời vụ của các khoản thu chi tiền mặt.

#### b. Nghiệp vụ cho vay

Nghiệp vụ cho vay là nghiệp vụ cung ứng vốn của ngân hàng trực tiếp cho các nhu cầu sản xuất, tiêu dùng trên cơ sở thỏa mãn các điều kiện vay vốn của ngân hàng. Đây là nghiệp vụ cơ bản trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại, bởi một mặt thông qua nghiệp vụ tín dụng ngân hàng cung ứng một lượng vốn lớn cho nền kinh tế để đáp ứng nhu cầu sản xuất, tăng trưởng kinh tế, mặt khác đây là nghiệp vụ sinh lời lớn nhất của các ngân hàng thương mại, do đó các ngân hàng thương mại đã tìm kiếm mọi cách huy động vốn để cho vay. Vì vậy, quy mô các khoản cho vay chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản có của ngân hàng thương mại và cũng chứa đựng rủi ro rất cao cho nên các ngân hàng luôn xem xét kỹ lưỡng tới từng món vay và từng đối tượng cho vay để đảm bảo an toàn trong cho vay. Nghiệp vụ cho vay của ngân hàng thương mại có thể được phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau, nhưng thường phân theo thời gian.

- Cho vay ngắn hạn: thời hạn vay dưới 12 tháng.
- Cho vay trung hạn: thời hạn vay từ 1 đến 5 năm.
- Cho vay dài hạn: thời hạn vay trên 5 năm.

#### c. Nghiệp vụ đầu tư

Nghiệp vụ đầu tư là nghiệp vụ sinh lời của ngân hàng thương mại. Ở nghiệp vụ này ngân hàng thương mại đầu tư chứng khoán và góp vốn, mua cổ phần của các tổ chức tín dụng và các tổ chức kinh tế với mục đích kiếm lời, phân tán rủi ro qua việc đa dạng hóa đầu tư “không bỏ trứng vào một giỏ”. Đầu tư chứng khoán là hoạt động chủ yếu trong nghiệp vụ tài sản có của ngân hàng thương mại. Ngân hàng có thể đầu tư vào chứng khoán Chính phủ, cổ phiếu công ty để thu lợi tức đầu tư, do đó mang lại thu nhập cho ngân hàng, nâng cao khả năng thanh toán, bảo tồn quỹ.

#### d. Những tài sản có khác



Đó là những tài sản như nhà làm việc, máy tính và những trang thiết bị khác do ngân hàng sở hữu gắn liền với các hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

### **1.2.3. Các hoạt động dịch vụ ngân hàng thương mại**

Đây là các hoạt động kinh doanh ngoài tín dụng như: dịch vụ thanh toán, đại lý, tư vấn, bảo lãnh, cho thuê tài sản... nhằm tạo ra các khoản thu nhập, tăng thêm năng lực tài chính cho các ngân hàng thương mại. Xu thế chung hiện nay là các ngân hàng thương mại tập trung hoàn thiện tốt hơn các dịch vụ của mình nhằm không ngừng tăng nhanh tỷ lệ thu dịch vụ trong tổng thu nhập ngân hàng.

## **2. Nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại**

### **2.1. Khái niệm về vốn của ngân hàng thương mại**

Vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được, dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn là một NHTM quốc doanh cho nên nguồn vốn sở hữu do NHNN cấp. Ngân hàng có thể huy động vốn từ các nguồn như: vốn chủ sở hữu (vốn tự có); vốn huy động tiền gửi; vốn vay và các nguồn vốn khác.

- Vốn tự có của NHTM: là những giá trị tiền tệ do ngân hàng tạo lập được, thuộc sở hữu của ngân hàng. Nó mang tính ổn định và căn cứ để quyết định đến khả năng và khối lượng vốn huy động của ngân hàng.

- Vốn huy động tiền gửi: là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội và được dùng làm vốn để kinh doanh. Vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng và phải hoàn trả đúng gốc và lãi khi đến hạn. Nguồn vốn này luôn biến động, tuy nhiên nó đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động của ngân hàng.

- Vốn vay: là phần vốn các ngân hàng đi vay để bổ sung vào vốn hoạt động của mình trong trường hợp tạm thiếu vốn khả dụng. Nó có chi phí tương đối cao cho nên chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng.

- Vốn khác: là phần vốn phát sinh trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ thanh toán...

Nhìn chung nguồn vốn của ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau nhưng trong đó nguồn vốn huy động từ tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm khoảng từ 70% - 80% và nó có tính biến động. Nhất là đối với loại

tiền gửi không kỳ hạn và vốn ngắn hạn, hơn nữa vốn huy động chịu tác động lớn của thị trường và môi trường kinh doanh trên địa bàn hoạt động. Vì vậy ngân hàng thương mại cần phải đi sâu tìm hiểu, phân tích nguồn hình thành vốn này, từ đó ngân hàng có thể dự đoán trước tình hình cung cầu vốn để có đối sách phù hợp.

## **2.2. Vai trò của nguồn vốn huy động đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại**

a. Vốn huy động quyết định đến quy mô hoạt động và quy mô tín dụng của ngân hàng

Vai trò đầu tiên của vốn huy động đó là nó quyết định đến quy mô của hoạt động và quy mô tín dụng của ngân hàng. Thông thường nếu so với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có khoản mục đầu tư và cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng cho vay của các ngân hàng này cũng nhỏ hơn. Trong khi các ngân hàng lớn cho vay được ở thị trường trong nước, ngoài nước thì các ngân hàng nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, mà chủ yếu trong cộng đồng. Mặt khác do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ kém phản ứng nhạy bén trước sự biến động về chính sách, gây ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

b. Vốn huy động quyết định đến khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín ngân hàng trên thị trường

Để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động, đòi hỏi ngân hàng phải có uy tín trên thị trường là điều trọng yếu. Uy tín đó trước hết phải được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng, khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của ngân hàng càng lớn, đồng thời nó tạo cho hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng lớn, tiến hành các hoạt động cạnh tranh có quan hệ, đảm bảo uy tín, nâng cao thanh thế của ngân hàng trên thị trường.

c. Vốn huy động ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Khi nguồn vốn huy động của ngân hàng lớn sẽ chứng minh rằng quy mô, trình độ nghiệp vụ, phương tiện kỹ thuật của ngân hàng hiện đại, giúp người sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đó yên tâm. Chính điều này sẽ giúp ngân hàng nâng cao uy tín, năng lực cạnh tranh, tìm kiếm khách hàng mới làm cho

hoạt động ngân hàng thêm hiệu quả. Điều này thể hiện rõ nét nhất trong các ngân hàng quốc doanh tại Việt Nam.

### **2.3. Cơ cấu huy động vốn của ngân hàng thương mại**

#### **a. Cơ cấu theo kỳ hạn**

Ngân hàng huy động vốn theo kỳ hạn:

- + Không kỳ hạn
- + Có kỳ hạn

#### **b. Cơ cấu theo đối tượng huy động vốn**

- + Huy động vốn của dân cư
- + Huy động vốn của các tổ chức kinh tế

#### **c. Cơ cấu theo đồng tiền huy động**

- + Huy động vốn theo nội tệ
- + Huy động vốn theo ngoại tệ

### **3. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại**

Vốn huy động là công cụ tài chính đối với hoạt động kinh doanh của NHTM. Nó là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng, giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ngân hàng thương mại có nhiều hình thức để huy động vốn, ở đây bài viết xin đưa ra một số hình thức huy động vốn chủ yếu trong các NHTM tại Việt Nam hiện nay.

#### **3.1. Huy động vốn tiền gửi, tiền vay**

##### **a. Huy động vốn tiền gửi**

Theo luật các TCTD số 47/2010/QH12 tại Việt Nam quy định rõ: “Ngân hàng được nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế, cá nhân và các TCTD khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi khác”.

Vốn tiền gửi bao gồm các loại sau:

- *Tiền gửi không kỳ hạn* (tiền gửi giao dịch):

Là loại tiền gửi mà người gửi tiền có thể rút ra bất cứ lúc nào nên loại tiền này còn được gọi là “tiền gửi có thể rút ra theo yêu cầu- demand deposit”.

Tiền gửi không kỳ hạn có lãi suất thấp hoặc không được trả lãi.

- *Tiền gửi có kỳ hạn*: Là loại tiền gửi mà người gửi chỉ được rút ra sau một thời hạn nhất định. Mức lãi suất của tiền gửi có kỳ hạn thường cao hơn tiền gửi không kỳ hạn nhưng những người gửi tiền loại này không được hưởng dịch vụ thanh toán qua ngân hàng. Mục đích của người gửi tiền là để lấy lãi.

- *Tiền gửi tiết kiệm*: Xét về bản chất, đây là một phần thu nhập của dân cư chưa sử dụng cho tiêu dùng. Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiền tiết kiệm). Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn và sinh lời đối với các khoản tiền tiết kiệm, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn.

- *Tiền gửi của các TCTD khác*: Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, các TCTD có thể gửi tiền tại ngân hàng. Tuy nhiên, quy mô nguồn này thường không lớn.

## b. Huy động vốn vay

Vốn đi vay là quan hệ vay mượn giữa NHTM và NHTW hoặc giữa các NHTM với nhau hay với các TCTD khác.

Các NHTM sẽ đi vay vốn để bổ sung vào vốn huy động của mình khi ngân hàng đã sử dụng hết vốn khả dụng mà vẫn không đủ vốn hoạt động, hay nói cách khác tạm thiếu vốn khả dụng.

Trong trường hợp vốn vay trên tiếp tục không đáp ứng được đủ nhu cầu sử dụng của NHTM thì NHTM sẽ đi vay của NHTW. Các hình thức huy động vốn vay của NHTM bao gồm:

- Phát hành giấy tờ có giá.
- Vay ngân hàng nhà nước (NHTW).
- Huy động vốn qua hình thức vay các TCTD khác.

## 3.2. Huy động vốn nội tệ và ngoại tệ

Đây là hình thức xem xét vốn huy động theo loại tiền. Trong vốn huy động của các NHTM Việt Nam gồm có vốn huy động bằng đồng VNĐ và ngoại tệ.

### a. Huy động vốn nội tệ

*Tiền gửi bằng nội tệ của các tầng lớp dân cư*: Đây chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, nguồn này có quy mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động bằng nội tệ nhưng tăng trưởng không ổn định.

*Tiền gửi bằng nội tệ của các tổ chức kinh tế - xã hội (TCKT - XH)*: Nguồn

tiền này cũng có quy mô, cơ cấu lớn trong tổng nguồn huy động. Tiền gửi này thường là tiền gửi giao dịch hoặc có kỳ hạn ngắn, hưởng lãi suất thấp.

*Tiền gửi bằng nội tệ của các TCTD khác:* Nguồn này có qui mô, cơ cấu nhỏ trong tổng nguồn tiền gửi bằng nội tệ. Nguồn tiền gửi của các TCTD khác thường có mức độ tăng trưởng khá cao nhưng chủ yếu là nguồn trong thanh toán, ngân hàng cũng không sử dụng nhiều nguồn này để cho vay và đầu tư.

*Đi vay bằng nội tệ:* Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của NHTM. Tuy nhiên, khi cần, ngân hàng thường vay mượn thêm. Tại nhiều nước NHTW thường quy định tỷ lệ giữa nguồn tiền huy động và vốn chủ sở hữu. Do vậy nhiều NHTM vào những giai đoạn cụ thể phải vay mượn thêm để đáp ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động bị hạn chế. Việc đi vay bằng đồng nội tệ chủ yếu là để đáp ứng sự thiếu hụt dự trữ.

#### b. Huy động vốn bằng ngoại tệ

*Tiền gửi bằng ngoại tệ của các tầng lớp dân cư:* Tiền gửi bằng ngoại tệ của các tầng lớp dân cư chiếm tỷ trọng nhỏ. Việc huy động vốn bằng ngoại tệ luôn bị tác động mạnh bởi lãi suất ngoại tệ trên thị trường quốc tế và tình trạng khan hiếm tiền đồng VND.

*Tiền gửi bằng ngoại tệ của các TCKT - XH:* Đây chủ yếu là các khoản tiền gửi trong thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn ngắn thường từ 1- 3 tháng.

*Tiền gửi bằng ngoại tệ của các TCTD khác:* Nguồn tiền này chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng số vốn huy động bằng ngoại tệ.

*Tiền vay bằng ngoại tệ:* cũng giống như tiền vay bằng nội tệ, chỉ khi thật sự cần thiết NHTM mới đi vay nhất là bằng ngoại tệ với lãi suất cao và đầy biến động.

### 3.3. Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn từ thị trường

#### a. Huy động vốn ngắn hạn từ thị trường

Đây là nguồn huy động cơ bản của NHTM, bao gồm:

- *Tiền gửi ngắn hạn từ thị trường:* là nguồn cơ bản quan trọng nhất, luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Nó không những đáp ứng được nhu cầu kinh doanh ngắn hạn của NHTM mà còn có sự chuyển hoá kỳ hạn để đầu tư, cho vay dài hạn giúp NHTM giảm bớt gánh nặng thiếu vốn trung và dài hạn.

- *Vay NHTW và các TCTD khác*: các khoản mà NHTW và các TCTD khác cho vay hầu hết đều ngắn hạn chỉ để khắc phục hiện tượng thiếu hụt dự trữ bắt buộc hay để đáp ứng nhu cầu chi trả cấp bách trong thời gian ngắn. Việc vay vốn này lãi suất thường cao nên các NHTM chỉ khi thực sự cần thiết mới huy động thông qua hình thức này.

#### b. Huy động vốn trung và dài hạn

Giống như các doanh nghiệp khác, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Rất nhiều NHTM thiếu nguồn tiền gửi trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung, dài hạn.

Như vậy, hình thức tiền gửi trung và dài hạn tại các NHTM hầu như rất ít, việc huy động trung và dài hạn chỉ chủ yếu là vay trên thị trường vốn. Thông thường đây là khoản huy động không có đảm bảo. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ huy động được nhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn trực tiếp bằng cách này; họ thường phải huy động thông qua các ngân hàng đại lý hoặc được ngân hàng đầu tư. Khả năng huy động còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ vay mượn này rất phức tạp. Hơn nữa tại Việt Nam, thị trường vốn đặc biệt là thị trường chứng khoán được ví như một đứa trẻ mới lớn nên việc vay mượn này hầu như chưa phát triển.

### **3.4. Huy động vốn từ cá nhân, hộ gia đình và tổ chức kinh tế**

Các NHTM với tư cách là một bộ phận chủ yếu của hệ thống tài chính trung gian, nhận tiền gửi từ khách hàng có tiền nhàn rỗi hoặc đi vay bằng cách phát hành các công cụ tài chính như chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu... để thu hút vốn.

*Đối với đối tượng khách hàng là các tổ chức kinh tế*: hình thức mà ngân hàng có thể huy động được nhiều nhất là tiền gửi giao dịch.

Thông qua việc làm trung gian thanh toán và chuyển hoá các phương tiện thanh toán, các ngân hàng thu hút được số lượng lớn các tổ chức mở tài khoản

tạo ra tiền gửi giao dịch. Đây là nguồn có chi phí thấp nên các NHTM thường xuyên cải tiến các phương tiện, nâng cao công nghệ thanh toán để đáp ứng đầy đủ các nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, tạo năng lực cạnh tranh giữa các ngân hàng.

Trong khi thực hiện là trung gian thanh toán các NHTM còn nhận được tiền gửi của các TCTD. Đây cũng là một loại tiền gửi giao dịch.

Ngoài ra các NHTM còn cung cấp các tài khoản tiền gửi có kỳ hạn đối với các tổ chức kinh tế khi việc sử dụng vốn được kế hoạch trong tương lai các tổ chức này gửi tiền theo kỳ hạn phù hợp, một mặt nhờ ngân hàng bảo quản, mặt khác họ thu thêm một khoản tiền lãi do ngân hàng trả.

*Đối với khách hàng là cá nhân, hộ gia đình:* hình thức huy động chính là thu hút được tiền gửi phi giao dịch. Ngân hàng sử dụng các tài khoản tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn hoặc đi vay các cá nhân, hộ gia đình và cả tổ chức kinh tế.

Do nhu cầu gửi tiền của khách hàng rất đa dạng, tùy theo kế hoạch sử dụng tiền của họ trong hiện tại cũng như trong tương lai nên ngân hàng quy định nhiều loại kỳ hạn gửi tiền cho khách hàng lựa chọn, có thể kỳ hạn 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng để thu hút tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.

Hình thức đi vay chính là phát hành giấy tờ có giá ra thị trường vốn: kỳ phiếu, trái phiếu, giấy chứng nhận tiền gửi, để phục vụ cho các cá nhân, hộ gia đình hay các tổ chức kinh tế có vốn nhàn rỗi, có nhu cầu đầu tư vào những nơi an toàn cao và thu lợi nhuận nhiều. Để huy động thông qua hình thức này với khối lượng lớn theo nhu cầu lãi suất từng thời kỳ, NHTM phát hành kỳ phiếu, trái phiếu với lãi suất hấp dẫn hơn vì đối tượng khách hàng này rất quan tâm đến thu nhập từ tài sản của họ.

Tùy từng hình thức huy động, các NHTM sẽ có các chính sách phù hợp với từng đối tượng khách hàng, từng sản phẩm huy động vốn, chính sách marketing,

khuyến mại để nâng cao khả năng huy động vốn của ngân hàng, giúp ngân hàng đạt hiệu quả cao trong công tác huy động vốn cũng như trong hoạt động kinh doanh.

## **II. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại**

### **1. Chỉ tiêu đánh giá**

Hiệu quả huy động vốn được đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau tùy theo mục đích nghiên cứu. Vì vậy các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn cũng có nhiều loại khác nhau. Bài viết này chỉ xin đánh giá hiệu quả huy động vốn dưới góc độ một nhà ngân hàng. Để đánh giá hiệu quả huy động vốn dựa trên khả năng sử dụng vốn và chi phí của đồng vốn.

- Nguồn vốn tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian:

Đánh giá qua mức độ tăng giảm nguồn vốn huy động và số lượng vốn huy động có kỳ hạn. Nguồn vốn tăng đều qua các năm (nguồn vốn năm sau cao hơn năm trước) đạt mục tiêu về nguồn vốn đặt ra và có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng trưởng ổn định.

Nguồn vốn có số lượng vốn kỳ hạn lớn chứng tỏ sự ổn định về thời gian của nguồn vốn cao.

- Nguồn vốn có khả năng đáp ứng cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng: Đánh giá qua việc so sánh nguồn vốn huy động được với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động đã đáp ứng bao nhiêu. Ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thoả mãn nhu cầu đó.

- Chi phí huy động vốn: Đánh giá qua chỉ tiêu lãi suất huy động bình quân, lãi suất huy động từng nguồn và chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào.

- Mức độ hoạt động của vốn: Đánh giá qua chỉ tiêu hệ số sử dụng vốn.

- Mức độ thuận tiện cho khách hàng: Đánh giá qua việc thực hiện các thủ tục gửi tiền, rút tiền.

### **2. Nhân tố ảnh hưởng**

#### **2.1. Nhân tố chủ quan**

a. Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Ngân hàng phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh phù hợp. Trong chiến lược kinh doanh, ngân hàng phải quyết định sẽ phải mở rộng hoặc thu hẹp quy mô huy động vốn, thay đổi tỷ trọng các nguồn vốn trong tổng nguồn



vốn, lãi suất huy động. Nếu chiến lược kinh doanh đúng đắn ngân hàng sẽ khai thác được nguồn vốn đáp ứng nhu cầu và đạt hiệu quả cao.

#### b. Chính sách khách hàng

Trong công tác khách hàng, NHTM thường chia khách hàng ra làm nhiều nhóm để có cách phục vụ tốt nhất. Với những khách hàng lâu năm, giao dịch thường xuyên, có số dư tiền gửi lớn thì ngân hàng sẽ có chính sách phù hợp với thời hạn và lãi suất...

#### c. Hình thức huy động vốn của ngân hàng

Đây cũng là một trong những yếu tố có ảnh hưởng lớn tới hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Hình thức huy động vốn của ngân hàng càng đa dạng, phong phú, linh hoạt bao nhiêu thì khả năng thu hút vốn từ nền kinh tế càng lớn bấy nhiêu. Điều này xuất phát từ sự khác nhau về nhu cầu và tâm lý của các nhóm khách hàng. Mức độ đa dạng của hình thức huy động vốn càng cao thì càng dễ dàng đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của dân cư và họ đều tìm thấy cho mình một hình thức gửi tiền phù hợp mà lại an toàn. Vì vậy các NHTM thường cân nhắc rất kỹ trước khi đưa các hình thức huy động mới vào thực hiện.

#### d. Các dịch vụ do ngân hàng cung cấp

Một ngân hàng có dịch vụ tốt tất nhiên sẽ có nhiều lợi thế hơn các ngân hàng khác. Trong điều kiện kinh tế thị trường các ngân hàng thương mại phải phấn đấu nâng cao chất lượng dịch vụ và đa dạng hóa các dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng thu nhập của ngân hàng. Khác với cạnh tranh về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không giới hạn, vì vậy đây chính là điểm nổi bật để các ngân hàng vươn lên cạnh tranh.

#### e. Chiến lược Marketing ngân hàng

Ngân hàng là một loại hình kinh doanh mà các sản phẩm, dịch vụ của các ngân hàng gần tương đồng nhau nên khó có thể duy trì sự khác biệt về sản phẩm và giá cả nên chiến lược phục vụ quảng cáo trở thành yếu tố vô cùng quan trọng để thu hút khách hàng. Thái độ phục vụ thân thiện, chu đáo là điều kiện để thu hút khách hàng, chiến lược quảng cáo phù hợp sẽ giúp ngân hàng có nhiều khách hàng mới. Để có uy tín trên thị trường, giữ vững mối quan hệ với khách

hàng truyền thông và thu hút thêm nhiều khách hàng mới thì ngân hàng phải không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ, có chiến lược quảng cáo phù hợp để nhiều người biết đến ngân hàng và sản phẩm dịch vụ ngân hàng cung cấp

#### f. Chính sách lãi suất

Là một nhân tố quan trọng, có tác động mạnh mẽ đến việc huy động vốn của NHTM, đặc biệt là đối với các khoản vốn mà người gửi hoặc người dân đầu tư vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi. Các ngân hàng cạnh tranh không chỉ về lãi suất huy động với các ngân hàng khác mà cả với thị trường tiền tệ. Do đó, chỉ một sự khác biệt nhỏ về lãi suất có thể đẩy dòng vốn nhàn rỗi trong xã hội đầu tư theo chiều hướng khác nhau. Vì vậy, xác định một lãi suất phù hợp, có tính cạnh tranh cao là một vấn đề vô cùng quan trọng. Ngân hàng phải tính toán sao cho lãi suất vừa có tính cạnh tranh, vừa phải đảm bảo được chi phí đầu vào thấp và kinh doanh có lãi.

### **2.2. Nhân tố khách quan**

#### a. Môi trường chính trị, pháp luật

Nghiệp vụ huy động vốn của các NHTM chịu sự điều chỉnh rất lớn của môi trường pháp lý. Có những Bộ Luật tác động trực tiếp mà chúng ta thường thấy như: Luật các TCTD, Luật NHNN... Những Luật này qui định tỉ lệ huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, qui định về việc gửi và sử dụng tài khoản tiền gửi... Có những Bộ Luật tác động gián tiếp đến hoạt động ngân hàng như Luật đầu tư nước ngoài hoặc các NHTM không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất do NHNN đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định mà NHNN cho phép... Bên cạnh những bộ luật đó thì chính sách tài chính tiền tệ của một quốc gia cũng ảnh hưởng rất lớn tới nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Nó được thể hiện ở mục tiêu của chính sách tiền tệ, chẳng hạn khi nền kinh tế lạm phát tăng, Nhà nước có chính sách thắt chặt tiền tệ bằng cách tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền ngoài xã hội thì lúc đó NHTM huy động vốn dễ dàng hơn. Như vậy, môi trường pháp lý là nhân tố khách quan có tác động rất lớn tới quá trình huy động vốn của NHTM. Mục tiêu hoạt động của NHTM được xây dựng vào các qui định, qui chế của Nhà nước để đảm bảo an toàn và nâng cao niềm tin từ khách hàng.

#### b. Môi trường kinh tế

Tình hình kinh tế - xã hội trong và ngoài nước cũng có tác động không nhỏ đến quá trình huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế tăng trưởng hay suy thoái thì nó đều ảnh hưởng tới nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Mọi biến động của nền kinh tế bao giờ cũng được biểu hiện rõ trong việc tăng, giảm nguồn vốn huy động từ bên ngoài của ngân hàng. Nền kinh tế tăng trưởng, sản xuất phát triển, từ đó tạo điều kiện tích lũy nhiều hơn, do đó tạo môi trường cho việc thu hút vốn của NHTM thuận lợi. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng, người dân không gửi tiền vào ngân hàng mà giữ tiền để mua hàng hoá, việc thu hút vốn gặp khó khăn.

#### c. Tâm lý, thói quen khách hàng

Khách hàng của ngân hàng bao gồm những người có vốn gửi tại ngân hàng và những đối tượng sử dụng vốn đó. Về môi trường xã hội ở các nước phát triển, khách hàng luôn có tài khoản cá nhân và thu nhập được chuyển vào tài khoản của họ. Nhưng ở các nước kém phát triển, nhu cầu dùng tiền mặt thường lớn hơn. Ở khoản mục tiền gửi tiết kiệm có hai yếu tố quan trọng tác động vào là thu nhập và tâm lý của người gửi tiền. Thu nhập ảnh hưởng đến nguồn vốn tiềm tàng mà ngân hàng có thể huy động trong tương lai. Còn yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của khách hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào, rút ra và ngược lại nếu niềm tin của khách hàng về đồng tiền trong tương lai sẽ mất giá gây ra hiện tượng rút tiền hàng loạt vốn là mối lo ngại lớn của mọi ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng của đối tượng khách hàng là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, ngân hàng càng có điều kiện mở rộng việc huy động vốn.

#### d. Môi trường công nghệ

Sự thay đổi về công nghệ có tác động mạnh mẽ tới nền kinh tế và xã hội. Hoạt động ngân hàng là một trong những hoạt động chịu sự tác động mạnh mẽ của công nghệ, hoạt động ngân hàng là hoạt động không thể tách rời khỏi sự phát triển của công nghệ đặc biệt là công nghệ thông tin. Công nghệ có ảnh hưởng lớn đến quá trình phát triển ngân hàng, nó mang lại cho ngân hàng nhiều cơ hội nhưng cũng mang lại hàng loạt những thách thức mới. Công nghệ mới cho phép ngân hàng đổi mới quá trình nghiệp vụ, cách thức phân phối sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới... nhờ có công nghệ mà hoạt động huy động vốn

được cải tiến, phát triển, rút ngắn thời gian giao dịch và thực hiện nhiều nghiệp vụ chính xác... giúp ngân hàng có khả năng thu hút được nhiều vốn, nhiều khách hàng, tăng thu nhập và uy tín của ngân hàng.

e. Môi trường văn hóa - xã hội

Mỗi quốc gia đều có nền văn hóa riêng, văn hóa chính là yếu tố tạo nên bản sắc của dân tộc như: tập quán, thói quen, tâm lý... Đối với ngân hàng hoạt động huy động vốn là hoạt động chịu nhiều ảnh hưởng của môi trường văn hóa xã hội. Ở các nước phát triển, người dân thường có thói quen gửi tiền vào ngân hàng để hưởng những tiện ích trong thanh toán, hưởng lãi và trong tiềm thức của họ thì ngân hàng là một phần tất yếu không thể thiếu được trong nền kinh tế. Do vậy, ngân hàng rất thuận lợi trong việc huy động vốn nhân rộng trong dân cư và các tổ chức kinh tế. Còn ở Việt Nam - một nước đang phát triển, việc huy động vốn của các ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn vì người dân Việt Nam hiện nay vẫn chưa quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mặt khác ngân hàng chưa thực sự tạo được niềm tin đối với người dân, người dân còn thiếu hiểu biết về chủ trương chính sách của nhà nước, hoạt động của ngân hàng vì vậy cho đến nay vẫn còn tình trạng có tiền nhưng không muốn gửi ngân hàng vì không biết phải làm thủ tục như thế nào, người dân ngại vì mất thời gian do thủ tục rườm rà.

### **III. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của ngân hàng thương mại**

#### **1. Đối với ngân hàng**

Với mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đa dạng các sản phẩm dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh và lợi nhuận thì ngân hàng cần phải có một lượng vốn lớn. Để có được nguồn vốn lớn, không cách nào khác là ngân hàng cần phải tăng cường khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau. Vốn huy động phải có sự tăng trưởng ổn định để thỏa mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng. Chính vì vậy, ngân hàng cần phải có chính sách phù hợp trong mục tiêu huy động vốn, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, thể hiện đúng là một người “đi vay để cho vay”.

#### **2. Đối với khách hàng**

Khách hàng của ngân hàng là những cá nhân, tổ chức sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, có thể là người cho ngân hàng vay (người gửi tiền), người đi vay, người sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng... Khách hàng muốn ngân hàng đáp ứng được đầy đủ các nhu cầu của mình thì ngân hàng cần phải có nguồn lực lớn mạnh mà nguồn lực lớn nhất, tạo ra uy tín của ngân hàng đó là nguồn vốn. Vì thế mà công tác huy động vốn rất cần thiết để đáp ứng tất cả các nhu cầu của khách hàng.

#### **3. Đối với nền kinh tế**

Kinh tế nước ta muốn phát triển thì cần phải có vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất kinh doanh, thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Vốn này được chảy ra từ các ngân hàng thương mại, mà các ngân hàng thương mại huy động vốn từ mọi nguồn của nền kinh tế. Vì vậy cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng để thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Trên đây là hệ thống lý luận liên quan tới hoạt động của ngân hàng nói chung cũng như hoạt động huy động vốn nói riêng, tập trung nghiên cứu về các vấn đề như:

- Tổng quan về NHTM

- Hoạt động huy động vốn của NHTM
- Vai trò của vốn huy động và các hình thức huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng.
- Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động huy động vốn của NHTM.

Những nội dung ở trên đã giúp chúng ta có cơ sở lý luận rõ ràng để phân tích thực trạng công tác huy động vốn của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong giai đoạn hiện nay, để từ đó đưa ra được các giải pháp phù hợp nhằm tăng cường hơn nữa trong công tác huy động vốn một cách hiệu quả.

## **Chương II: Thực trạng huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

### **2.1. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

#### **2.1.1. Lịch sử hình thành và quá trình phát triển**

Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được thành lập theo Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ).

Ngày 15/11/1996 Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

Ngày 26/3/1988 Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NHNo&PTNT) (Agribank) thành phố Hải Phòng được thành lập, nhưng đến ngày 01/7/1988 chính thức đi vào hoạt động. Trong khoảng thời gian, để đáp ứng nhu cầu phát triển của địa phương, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên bắt đầu được hình thành. Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là chi nhánh cấp 2, trụ sở đặt tại số 09, đường Đà Nẵng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng.

Sự ra đời và hoạt động của chi nhánh trở thành một kênh đầu tư tin cậy cho người dân địa phương, đồng thời cung cấp nguồn vốn vay cho các doanh nghiệp và cá nhân phát triển hoạt động sản xuất. Trong những năm gần đây, được sự quan tâm của các cấp chính quyền địa phương và của ban lãnh đạo ngân hàng, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đang tích cực thực hiện việc đa dạng hóa, lắp đặt triển khai và áp dụng hàng loạt các phần mềm công nghệ hiện đại đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh ngày càng cao của ngân hàng. Ngoài các sản phẩm truyền thống, hiện nay chi nhánh cũng đang phát triển các sản phẩm dịch vụ mới nhằm đáp ứng nhu cầu của từng đối tượng khách hàng.

Trong những năm tiếp theo, hòa chung với không khí cả nước thi đua đạt thành tích mới, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã quán triệt tập trung toàn bộ hệ thống tiếp tục đổi mới và tăng cường năng lực quản lý, điều

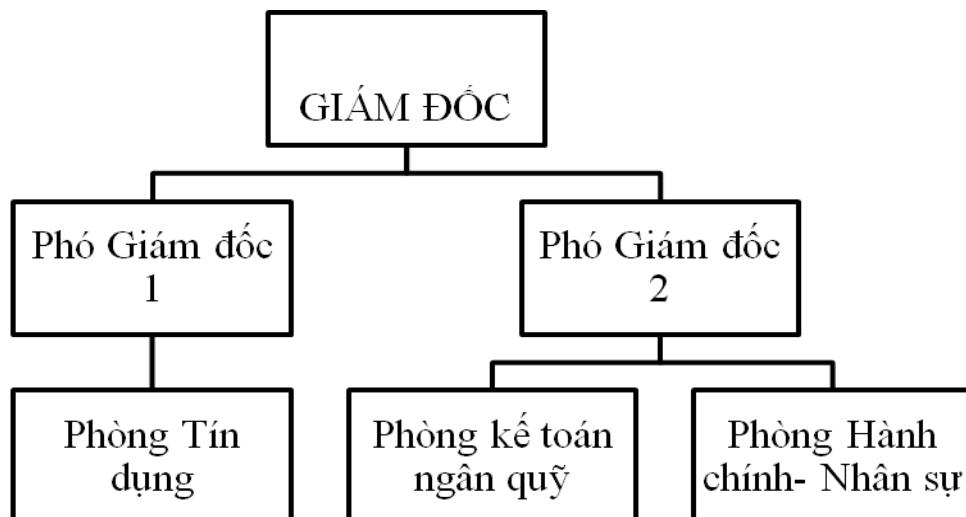
hành kế hoạch kinh doanh, bám sát diễn biến thị trường nhằm tăng trưởng nguồn vốn và ổn định thanh toán. Tăng cường mở rộng hợp tác, kết nối với các tổ chức, doanh nghiệp trên địa bàn huyện... để chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên ngày càng phát triển, xứng đáng là một ngân hàng uy tín, chất lượng nhằm mục tiêu “Mang phần thịnh đến khách hàng”.

**2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo&PTNT) huyện Thủy Nguyên là chi nhánh loại 3 trong hệ thống của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam; trực thuộc NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, là ngân hàng thương mại nhà nước (100% vốn Nhà nước, có quyền tự chủ trong kinh doanh và có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng...)

Mạng lưới hoạt động: gồm 1 điểm giao dịch và 02 máy ATM: trụ sở chính tại đường Đà Nẵng - Thủy Nguyên - Hải Phòng.

**Sơ đồ 2: Sơ đồ tổ chức Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên.**



- Ban giám đốc

Ban giám đốc của chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên gồm một giám đốc và hai phó giám đốc. Phó giám đốc thứ nhất chịu trách nhiệm quản lý hoạt động tín dụng của ngân hàng. Phó giám đốc thứ hai chịu trách nhiệm quản lý hoạt động thanh toán, nhận tiền gửi, chuyển tiền, về hoạt động tài chính, kế toán, kho quỹ, hành chính nhân sự tại ngân hàng.

- Phòng tổ chức hành chính nhân sự.



Xây dựng, trình Giám đốc phê duyệt chương trình, kế hoạch công tác tháng, quý, năm của ngân hàng.

Tổ chức quản lý và bảo đảm phương tiện, điều kiện về cơ sở vật chất phục vụ cho công tác của lãnh đạo, công tác bảo vệ và cán bộ, viên chức. Xây dựng phương án, kế hoạch và tổ chức thực hiện công tác bảo vệ, phòng cháy, chữa cháy, an ninh trật tự.

Thực hiện công tác hành chính, văn thư, lưu trữ.

Giúp Giám đốc trình cấp có thẩm quyền hoặc quyết định theo thẩm quyền về: bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỉ luật, tuyển dụng.... Thực hiện các nhiệm vụ khác mà Giám đốc giao..

- Phòng kế toán, ngân quỹ

Quản lí tiền mặt của chi nhánh, thu tiền mặt nội tệ và ngoại tệ cũng như các khoản thu chi bằng tiền mặt trong nghiệp vụ mua bán giấy tờ có giá.

Quản lí các giấy tờ có giá, chứng từ, hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố.

Chịu trách nhiệm quản lí và vận hành hai máy ATM an toàn và hiệu quả.

Phối hợp các phòng ban, tổ của chi nhánh thực hiện xuất nhập khẩu tiền mặt nhằm đảm bảo kịp thời thanh toán tiền mặt cho chi nhánh.

Thực hiện thu thuế trên địa bàn do Kho bạc huyện Thủy Nguyên ủy nhiệm sang, đảm bảo việc thu nộp thuế thuận lợi, nhanh chóng, chính xác.

Thực hiện công tác thanh toán tiền gửi, tiền vay, chuyển tiền, thanh toán quốc tế... xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính quản lí và sử dụng các quỹ chuyên dụng. Theo dõi, hạch toán tài sản cố định, công cụ lao động...vv

Phòng dịch vụ khách hàng cá nhân, doanh nghiệp: bộ phận này nằm trong phòng kế toán ngân quỹ. Chịu trách nhiệm xử lí giao dịch đối với khách hàng là cá nhân, tổ chức doanh nghiệp, phát hành thẻ ATM, Visa Card, mở tài khoản cho doanh nghiệp, tiếp nhận thông tin phản hồi từ phía khách hàng và giải đáp các thắc mắc của khách hàng.

- Phòng tín dụng.

Nhiệm vụ cơ bản của phòng tín dụng là: Huy động vốn và cho vay vốn trên nguyên tắc hoàn trả có lãi.

Kiểm soát hoạt động kinh tế thông qua các quan hệ cho vay đối với các tổ chức và cá nhân. Thực hiện nhiệm vụ với khách hàng, xem xét các đề xuất các cấp có thẩm quyền quyết định cho vay, theo dõi quá trình cho vay, thực hiện nhiệm vụ thu hồi nợ cho đến khi tất toán hợp đồng tín dụng.

Thu thập, cung cấp thông tin và đánh giá chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật phục vụ cho công tác thẩm định. Thẩm định các dự án cho vay, bảo lãnh và các khoản tín dụng ngắn hạn, tham gia ý kiến về quy định cấp tín dụng đối với các dự án trung, dài hạn và các khoản tín dụng ngắn hạn khác.

Hướng dẫn khách hàng chuẩn bị các thủ tục hồ sơ vay vốn, sau đó nhận định và kiểm tra hồ sơ vay vốn.

Phân tích khách hàng vay vốn theo quy trình nghiệp vụ và các văn bản pháp lí có liên quan để ra quyết định tín dụng trong hạn mức giao hay duyệt các khoản cho vay, bảo lãnh và tài trợ thương mại. Chuẩn bị các hồ sơ liên quan và lập tờ trình cho vay đề trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Thực hiện thẩm định các nhiệm vụ như sau: Hạn mức tín dụng, giới hạn cho vay, đánh giá tài sản đảm bảo cho vay, giám sát chất lượng khách hàng, xếp loại rủi ro tín dụng của khách hàng vay... cho từng khách hàng và của toàn bộ chi nhánh.

Ngoài ra còn có nhiệm vụ soạn thảo hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo tiền vay... Sau khi có quyết định cấp tín dụng, đồng thời theo dõi để xử lí và lưu giữ hồ sơ của khoản vay. Thực hiện thu nợ vay, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

Các phòng ban trong ngân hàng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, giúp cho toàn bộ ngân hàng hoạt động có hiệu quả.

Phòng kế toán ngân quỹ là nơi huy động vốn, tạo ra nguồn vốn khả dụng cho hoạt động của phòng tín dụng. Phòng tín dụng chịu trách nhiệm hoạt động kinh doanh, là nguồn thu chủ yếu của ngân hàng. Phòng hành chính sự nghiệp quản lí nhân sự của ngân hàng, đảm bảo các quyền lợi của cán bộ nhân viên.

### **2.1.3. Kết quả hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên thời gian vừa qua**

#### **2.1.3.1. Huy động vốn**

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên là một ngân hàng thương mại hoạt động tự chủ trong kinh doanh, huy động vốn luôn là vấn đề chiến lược hàng đầu trong kinh doanh ngân hàng. Ngay từ khi mới thành lập Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên đã phát triển nguồn vốn của mình để đáp ứng nhu cầu phát

triển của nền kinh tế. Bằng các biện pháp và chính sách cụ thể, hoạt động huy động vốn ngày càng được cải thiện.

Theo báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên thì tổng nguồn vốn huy động được trong giai đoạn 2009 - 2011 được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	%	Số tiền	(%)	Số tiền	%
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
Tiền gửi khách hàng	205.158,2	93,9%	277.257,3	93,4%	310.067,2	98,4%
Tiền gửi Kho bạc nhà nước	11.114,7	5,1%	16.162,1	5,4%	3.618,1	1,1%
Tiền gửi TCTD	1.757,0	0,8%	827,3	0,3%	788,3	0,3%
Phát hành GTCG	464,0	0,2%	2.743,0	0,9%	663,0	0,2%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy mặc dù công tác huy động vốn qua các năm qua có nhiều khó khăn song tổng nguồn vốn huy động vẫn giữ được ổn định và có tăng trưởng, đáp ứng được các nhu cầu vay vốn của các đơn vị kinh tế và hộ sản xuất. Tuy nhiên mức độ tăng trưởng các nguồn vốn khác nhau, đặc biệt xu hướng giảm các loại nguồn tiền gửi của kho bạc Nhà nước, các tổ chức tín dụng và phát hành giấy tờ có giá trong năm 2011. Loại tiền gửi khách hàng vẫn tăng trưởng ổn định chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động huy động vốn của chi nhánh (chiếm trên 93%).

**2.1.3.2. Hoạt động tín dụng**

Hoạt động sử dụng vốn chủ đạo là cho vay, thu nhập của hoạt động này chiếm phần lớn trong tổng thu nhập của ngân hàng. Khoản thu nhập này sẽ bù đắp chi phí huy động vốn, chi phí hoạt động, chi phí khác... Kết quả của hoạt động cho vay của ngân hàng qua 3 năm được thể hiện như sau:

**Bảng 2.2: Cơ cấu cho vay của Chi nhánh NHNN & PTNT huyện Thủy Nguyên**  
Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			2010/2009 (%)	2011/2010 (%)
	2009	2010	2011		
Doanh số cho vay	296.655,5	289.056,6	346.740,6	-2,6%	20,0%
Tổng thu nợ	278.566,5	257.213,8	327.226,3	-7,7%	27,2%
Tổng dư nợ	181.829,7	213.673,4	233.187,7	17,5%	9,1%

(Nguồn : Chi nhánh NHNN & PTNT Thủy Nguyên)

Mặc dù nền kinh tế nói chung gặp khó khăn và cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn gay gắt. Song tổng dư nợ vẫn được nâng lên, trong đó tập trung đầu tư cho vay hộ sản xuất. Doanh số cho vay trong năm 2010 giảm so với năm 2009, tỷ lệ giảm là 2,6%, nguyên nhân là do kinh tế khủng hoảng, Chính phủ thắt chặt tiền tệ, các doanh nghiệp và hộ sản xuất khó tiếp cận được nguồn vốn. Nhưng đến năm 2011 tình hình cho vay đã được cải thiện đáng kể, tăng tới 20% so với năm 2010, nguyên nhân do năm 2011 NHNN đưa ra các gói cứu trợ để thúc đẩy sản xuất kinh doanh, nhất là khu vực nông nghiệp nông thôn.

Tình hình thu nợ của chi nhánh năm 2010 mặc dù giảm so với năm 2009 là 7,7% nhưng tới năm 2011 đã có xu hướng tăng lên rõ rệt, tỷ lệ tăng là 27,2%. Nguyên nhân do công tác tín dụng của chi nhánh đã được quan tâm chú trọng, việc xử lý thu hồi nợ đọng đã được triển khai rất hiệu quả, việc xác định đối tượng khách hàng vay, mục đích vay vốn cho tới các thao tác nghiệp vụ đều được các cán bộ tín dụng của chi nhánh thực hiện đúng quy chế, đảm bảo cho vay có hiệu quả, thu hồi được vốn của các khoản đầu tư tín dụng.

Tổng dư nợ của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên luôn tăng theo các năm, nhưng vẫn đạt ở mức thấp chưa tương xứng với tiềm năng của địa phương, năm 2010 tăng 17,5% nhưng tới năm 2011 chỉ tăng có 9,1%. Đây là một điểm hạn chế của chi nhánh vì trên địa bàn vẫn có thể nâng được dư nợ. Vì vậy, trong những năm tới chi nhánh cần triển khai tích cực các hoạt động cho vay, không những cho vay các hộ sản xuất mà còn đẩy mạnh cho vay thương mại, cho vay đánh bắt nuôi trồng thủy hải sản...

Hoạt động cho vay chiếm 98% tổng nguồn thu của Ngân hàng. Nguồn thu này không ngừng tăng qua các năm, ta có thể thấy rõ hơn thông qua bảng số liệu sau:

**Bảng 2.3: Thu nhập từ hoạt động cho vay tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm			% tăng	
	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Thu nhập từ hoạt động cho vay	28.039	33.330	58.067	18,87%	74,22%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy, thu nhập từ hoạt động chi vay của chi nhánh ngày càng tăng, năm 2009 đạt 28.039 triệu đồng, năm 2010 tăng lên con số 33.330 triệu đồng, với mức tăng trưởng năm 2010 so với 2009 là 18,87%, số lượng tăng gần 5.291 triệu đồng và năm 2011 so với năm 2010 là 74,22%, số lượng tăng là 24.737 triệu đồng, đạt mức kế hoạch đề ra. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng ngày càng được đẩy mạnh.

Trong những năm vừa qua, ngân hàng có chất lượng tín dụng tương đối tốt và chất lượng tín dụng ngày càng tăng qua các năm 2009 - 2011.

**Bảng 2.4: Tỷ lệ nợ tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên**  
**Đơn vị tính: triệu đồng**

<b>Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>181.829,7</b>	<b>213.673,4</b>	<b>233.187,7</b>
Nợ tốt ( Nhóm 1, Nhóm 2)	181.417,7	213.396,4	232.924,7
Nợ xấu (Nhóm 3 đến nhóm 5)	412	277	263
Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ	0,23%	0,13%	0,11%

(Nguồn :Chi nhánh NHNo &PTNT Thủy Nguyên)

Tỷ lệ nợ xấu luôn ở mức có thể chấp nhận được với hoạt động của ngân hàng. Tỷ lệ này ngày càng giảm qua các năm từ 0,23% xuống 0,11%. Điều này có được do hoạt động tích cực của các cán bộ tín dụng, bám sát hoạt động kinh doanh tại địa phương, nắm rõ tình hình của cá nhân và doanh nghiệp. Do đặc điểm của địa phương nơi chi nhánh hoạt động, chi nhánh cũng thực hiện phân chia địa bàn cho từng cán bộ tín dụng trên cơ sở nơi ở, công tác của các cán bộ nên chất lượng tín dụng ngày càng tăng.

### **2.1.3.3. Hoạt động khác**

Trong những năm gần đây, các ngân hàng Việt Nam đã và đang đẩy mạnh việc phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng như dịch vụ thẻ không dùng tiền mặt, dịch vụ chuyển tiền, nghiệp vụ bảo lãnh, nghiệp vụ ủy thác... Nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ này đang ngày càng chiếm một phần không nhỏ lợi nhuận của các ngân hàng. Nắm bắt được xu hướng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng ngày càng tăng của khách hàng, những năm qua chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo đáp ứng kịp thời các nhu cầu của khách hàng.

Trong các hoạt động dịch vụ nói chung và dịch vụ thanh toán nói riêng, chúng không chỉ đóng vai trò chức năng cơ bản của ngân hàng mà còn đóng vai trò quan trọng liên kết các hoạt động của ngân hàng.

Trong giai đoạn 2009 - 2011 nguồn thu từ hoạt động thanh toán của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên qua các năm thể hiện trên số liệu sau:

**Bảng 2.5: Thu nhập từ hoạt động dịch vụ của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm			% tăng	
	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	855,06	1.413,5	1.464,24	65,31%	3,58%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Lượng thu nhập từ hoạt động dịch vụ của ngân hàng có chiều hướng tăng dần qua các năm. Năm 2010 nguồn thu từ dịch vụ tăng đột phá từ 855,06 triệu đồng vào năm 2009 đã tăng lên 1.413,5 triệu, với mức tăng 65,31%, số lượng tăng là 558,44 triệu đồng, tuy nhiên sang năm 2011 thì nguồn thu này giảm dần mức tăng chậm lại, chỉ đạt 3,59%, số lượng giảm là 50,74 triệu đồng do ngân hàng chịu sự cạnh tranh lớn từ nhiều ngân hàng khác với mạng lưới dịch vụ ngày càng mở rộng với mức phí thấp.

Nhìn chung, chiếm phần lớn nguồn thu từ hoạt động dịch vụ của chi nhánh là thu từ dịch vụ chuyển tiền trong nước và nhận kiều hối với tỷ lệ của hai hoạt động này trong tổng nguồn thu luôn đạt trên 60%. Điều này có được do ưu thế của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam với mạng lưới trải rộng trên tất cả các tỉnh, thành phố cả nước. Nguồn thu từ các hoạt động mới khác đang dần chiếm tỷ trọng lớn hơn như nghiệp vụ bảo lãnh, dịch vụ ngân quỹ, ủy thác đại lí... Chúng tỏ nhu cầu về các dịch vụ ngân hàng của người dân ngày càng tăng. Ngân hàng nên chú trọng phát triển thêm nhiều dịch vụ ngân hàng để khai thác tiềm năng từ hoạt động này.

## **2.2.Thực trạng công tác huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

### **2.2.1. Quy mô huy động vốn**

Đối với ngân hàng thương mại, nguồn vốn huy động là nguồn vốn quan trọng nhất và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn. Việc ngân hàng đảm bảo huy động đủ nguồn vốn cho công tác sử dụng vốn, vừa đảm bảo thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, vừa đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng được thông suốt và đạt hiệu quả cao. Nhận thức được điều này Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên đã

tập trung mọi nỗ lực và coi đây là nhiệm vụ trọng tâm của toàn chi nhánh nên trong những năm gần đây vốn huy động đã tăng lên cả về số lượng và chất lượng.

Các hình thức huy động chủ yếu được áp dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên trong thời gian qua là:

- Nhận tiền gửi của Kho bạc nhà nước
- Nhận tiền gửi của dân cư
- Phát hành giấy tờ có giá
- Nhận tiền gửi của các TCTD khác

Trong những năm qua, chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên luôn chú trọng áp dụng nhiều biện pháp nhằm tăng trưởng vốn huy động như tuyên truyền, quảng bá, tạo mọi điều kiện cho khách hàng, linh hoạt điều chỉnh lãi suất trong phạm vi cho phép... chính nhờ tăng cường công tác huy động vốn nên thời gian qua tuy gặp nhiều khó khăn nhưng hoạt động huy động vốn của chi nhánh luôn phát triển khá ổn định.

Ta xét bảng sau:

**Bảng 2.6: Tổng nguồn vốn huy động Chi nhánh NHNo& PTNT Thủy Nguyên**

**Đơn vị: triệu đồng**

<b>Năm</b>	<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>% Tăng</b>
<b>2008</b>	227.319,0	
<b>2009</b>	218.493,9	- 4%
<b>2010</b>	296.989,7	36%
<b>2011</b>	315.136,5	6%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy rõ được tổng vốn huy động của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên từ 2008 - 2011. Năm 2008 tổng vốn huy động của toàn chi nhánh là 227.319 triệu đồng nhưng đến 31/12/2009 thì tổng nguồn vốn huy động chỉ đạt 218.493,9 triệu đồng, giảm 8.825,1 triệu đồng so với năm 2008, tỷ lệ giảm 4%, nguyên nhân chính ở đây là do khủng hoảng kinh



tế cuối năm 2008, nhằm điều tiết nền kinh tế, NHNN đã khống chế mức lãi suất cơ bản, trong khi giá cả hàng hóa biến động mạnh và có xu hướng tăng, nhất là vào những tháng cuối năm nên không tạo sự hấp dẫn đối với người gửi tiền. Mặt khác, bên cạnh việc gửi tiền vào ngân hàng như một hình thức đầu tư thì ngoài thị trường khách hàng còn có nhiều kênh khác như kinh doanh bất động sản, vàng, chứng khoán cũng rất sôi động. Ngoài ra, trên địa bàn huyện Thủy Nguyên có nhiều Ngân hàng và Quỹ tín dụng cùng hoạt động nên việc chia sẻ thị trường là điều tất yếu. Về phía ngân hàng, chưa có sự nhạy bén, thể hiện việc tuyên truyền vận động chưa có chiều sâu, việc tiếp thị khuyến mại chưa được quan tâm đúng mức. Chính những điều này đã hạn chế hiệu quả huy động vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong năm 2009.

Sang năm 2010 nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã được cải thiện đáng kể, tổng nguồn vốn huy động đạt 296.989,7 triệu đồng, tăng 78.495,8 triệu đồng, tỷ lệ tăng gần 36% so với năm 2008, nhưng tới năm 2011 tỷ lệ tăng chỉ còn 6%. Trong hai năm 2010 và năm 2011 số lượng các loại tiền gửi đều tăng lên đáng kể. Điều này chứng tỏ chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã nỗ lực rất lớn trong công tác huy động vốn tại địa phương. Ngân hàng đã thực hiện đồng bộ các giải pháp như giao khoán huy động vốn với khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc trong công tác, áp dụng rộng rãi các hình thức huy động với mức lãi suất phù hợp theo quy định của ngân hàng nhà nước và cấp trên. Ngoài ra, chi nhánh còn tiếp tục nghiên cứu vận dụng linh hoạt các chương trình khuyến mại để kích thích khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. Tất cả các giải pháp đó đã giúp ngân hàng đạt hiệu quả trong công tác huy động vốn trong năm 2010 - 2011.

### **2.2.2. Cơ cấu nguồn vốn huy động**

#### **2.2.2.1. Cơ cấu nguồn vốn theo nguồn hình thành**

Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên luôn xác định được tầm vai trò của việc huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng, vì vậy ngân hàng luôn coi trọng công tác huy động vốn và coi đây là công tác chủ yếu nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động của mình. Từ quan điểm trên, bằng các hình thức huy động phong phú, phù hợp với mọi tầng lớp dân cư, đổi mới phong cách làm việc tạo uy tín và sự tin cậy của khách hàng trong những năm vừa qua chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã có những thành tựu đáng khen ngợi nhưng bên cạnh đó còn có những điểm chưa làm được trong

công tác huy động vốn. Để hiểu rõ hơn về vấn đề này chúng ta đi tìm hiểu sâu hơn về cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong những năm vừa qua.

Ta có bảng sau:

**Bảng 2.7: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

Hạng mục	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
Tiền gửi kho bạc nhà nước	11.114,7	5,1%	16.162,1	5,4%	3.618,1	1,1%
Tiền gửi của khách hàng	205.158,2	93,9%	277.257,3	93,4%	310.067,2	98,4%
Tiền gửi của TCTD	1.757,0	0,8%	827,3	0,3%	788,3	0,3%
Phát hành GTCG	464,0	0,2%	2.743,0	0,9%	663,0	0,2%

( Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên bao gồm có: Tiền gửi của kho bạc Nhà nước, tiền gửi của khách hàng, tiền gửi của TCTD và phát hành giấy tờ có giá (GTCG). Để hiểu rõ hơn về cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng chúng ta đi xem xét kỹ từng thành phần của vốn huy động.

a. Nguồn tiền gửi của kho bạc Nhà nước:

Đây là nguồn tiền gửi tuy tỷ trọng nhỏ nhưng luôn chiếm một vị trí quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động vì đây là nguồn vốn có chi phí thấp, tạo điều kiện cho ngân hàng giảm được chi phí trong huy động vốn, loại tiền gửi

này thường chiếm tỷ lệ 5% trong các năm 2009 và năm 2010, năm 2009 số lượng tiền gửi này là 11.114,7 triệu đồng, chiếm 5,1%; năm 2010 số lượng đạt 16.162,1 triệu đồng chiếm tới 5,4%, tăng tới 5.047,4 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 0,3% nhưng tới năm 2011 thì lại giảm đáng kể, số lượng giảm tới 12.544 triệu đồng so với năm 2010 và tỷ lệ giảm là 4,3%. Đây là loại tiền gửi của Kho bạc Nhà nước nhằm thanh toán các khoản chi tiêu của Chính phủ và các khoản thuế mà Kho bạc Nhà nước nhờ ngân hàng thu hộ. Nguyên nhân giảm loại tiền này trong năm 2011 là do kinh tế gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, giá cả có xu hướng tăng, nhất là thời điểm cuối năm. Nhằm kiềm chế lạm phát, Chính phủ đã thắt chặt chi tiêu công vì vậy mà lượng tiền gửi kho bạc Nhà nước có xu hướng giảm theo.

b. Tiền gửi của khách hàng:

Đây là loại tiền gửi luôn đóng vai trò rất quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng, loại tiền gửi này chiếm tỷ trọng lớn (chiếm trên 90% tổng vốn huy động), đây là nguồn vốn chủ yếu trong huy động của ngân hàng. Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên hầu hết là huy động vốn khách hàng trong nước, trên địa bàn huyện Thủy Nguyên. Loại tiền gửi này bao gồm tiền gửi của các công ty, các tổ chức kinh tế và tiền gửi tiết kiệm của dân cư.

**Bảng 2.8: Vốn huy động khách hàng của NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

Đơn vị tính: triệu đồng

Khách hàng	2009		2010		2011	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
Tiền gửi khách hàng	205.158,2	93,9%	277.257,3	93,4%	310.067,2	98,4%
Doanh nghiệp	30.377,2	13,9%	52.656,1	17,7%	41.855,1	13,3%
Dân cư	174.781	80,0%	224.601,2	75,6%	268.212,1	85,1%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Trong những năm qua chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên luôn xây dựng chính sách thu hút nguồn vốn rất hợp lý như: điều chỉnh lãi suất tiền gửi, thực hiện chính sách khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng, cải tiến phương thức giao dịch, tạo điều kiện khuyến khích các doanh nghiệp mở tài khoản tại ngân hàng... Chính vì thế nguồn tiền gửi của khách hàng không ngừng tăng lên và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động.

*Tiền gửi của dân cư* là khối lượng tiền nhàn rỗi của nhân dân gửi vào ngân hàng để hưởng lãi hoặc tiết kiệm cho chi tiêu tương lai. Đây là nguồn vốn huy động có tính ổn định cao nhất và luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động và cũng là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng thực hiện đầu tư. Trong những năm 2009 - 2011 số lượng tiền gửi luôn tăng trưởng. Năm 2009 tiền gửi dân cư huy động đạt 174.781,0 triệu đồng; năm 2010 là 224.601,2 triệu đồng, tăng lên 49.820,2 triệu đồng so với năm 2009; năm 2011 huy động được 268.212,1 triệu đồng, tăng lên 43.610,9 triệu đồng. Qua đây, ta thấy được rằng chi nhánh NHNo&P TNT huyện Thủy Nguyên luôn ý thức rất rõ về tầm quan trọng của vốn tiền gửi từ dân cư, ngân hàng luôn đẩy mạnh công tác huy động loại tiền gửi này, với việc đẩy mạnh mở rộng các hình thức huy động, lãi suất huy động phù hợp, công tác chi trả thuận tiện nhanh chóng và uy tín ngân hàng ngày càng được nâng cao cũng có tác động mạnh đến nguồn tiền gửi này, kết quả là số lượng tiền gửi dân cư đã tăng theo các năm như ta đã thấy ở bảng trên. Nhưng một điểm ta dễ nhận ra đó là tuy số lượng vẫn tăng theo các năm nhưng tỷ trọng nguồn tiền gửi tiết kiệm của dân chúng lại tăng giảm không đều. Năm 2009, nguồn vốn này chiếm tỷ trọng 80%, tới năm 2010 chỉ chiếm có 75,6% và sang năm 2011 nguồn tiền này chiếm tới 85,1%. Nguyên nhân do hình thức huy động của ngân hàng thay đổi theo từng thời điểm, vì vậy nguồn tiền gửi này cũng thay đổi theo.

Để nguồn tiền gửi tiết kiệm này tiếp tục tăng trong các năm tới đây, ngân hàng cần giữ vững uy tín của mình đối với khách hàng, có những chính sách kịp thời phù hợp với những biến động theo thời điểm, chẳng hạn vào những đợt cuối năm, đợt mùa vụ... dân chúng thường rút tiền nhằm phục vụ cho nhu cầu chi tiêu của mình, do đó ngân hàng cần có lượng vốn để đáp ứng nhu cầu chi trả và duy trì hoạt động của ngân hàng.

*Tiền gửi của doanh nghiệp* là các khoản vốn tạm thời chưa sử dụng của các doanh nghiệp, đa số là các doanh nghiệp Nhà nước nhằm mục đích sinh lời,

nguồn tiền gửi này còn tương đối thấp. Năm 2009 nguồn tiền gửi này chiếm tỷ trọng 13,9%, năm 2010 tăng lên 17,7% nhưng tới năm 2011 do tác động của khủng hoảng kinh tế, các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, lâm vào tình trạng khó khăn, phá sản nhiều nên lượng tiền gửi này cũng giảm đáng kể chỉ còn 41.855,1 triệu đồng và chỉ chiếm có 13,3% trong tổng vốn huy động. Nguồn tiền gửi này của các doanh nghiệp chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn, chi phí huy động thấp nhưng thường không ổn định, nếu ngân hàng có kế hoạch sử dụng chính xác sẽ giúp ngân hàng cắt giảm chi phí, tăng lợi nhuận giúp ngân hàng hoạt động hiệu quả hơn.

#### c. Tiền gửi của các tổ chức tín dụng

Tiền gửi của các tổ chức tín dụng là nguồn vốn huy động do các tổ chức tín dụng gửi vào ngân hàng nhằm mục đích thanh toán, vì nhằm mục đích thanh toán nên kỳ hạn của nguồn tiền gửi này hầu hết là nguồn vốn không kỳ hạn. Hiện nay, trên địa bàn huyện Thủy Nguyên đang ngày càng có nhiều phòng giao dịch của các ngân hàng và các tổ chức tín dụng hoạt động, chính vì vậy lượng tiền gửi thanh toán của các tổ chức tín dụng này cũng chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên. Trong những năm gần đây, lượng tiền gửi này có sự tăng trưởng không đồng đều và có xu hướng giảm. Ta có thể thấy, trong năm 2009 loại tiền gửi này là 1.757 triệu, chiếm 0,8% trong tổng vốn huy động, nhưng tới năm 2010 đã giảm xuống 827,3 triệu, chỉ chiếm 0,3% tỷ lệ giảm 0,5% so với năm 2009, đến năm 2011 là 788,3 triệu đồng chỉ chiếm 0,3% trong tổng vốn huy động, thể hiện loại tiền gửi này đang có xu hướng giảm cả về số lượng lẫn tỷ trọng. Lượng tiền gửi này giảm chứng tỏ lượng giao dịch của các tổ chức tín dụng trên địa bàn huyện đang có xu hướng giảm. Trong những năm tới, nền kinh tế đang có dấu hiệu phục hồi, chi nhánh cần có chính sách phù hợp để đẩy mạnh việc huy động tiền gửi của các TCTD trên địa bàn huyện.

#### d. Phát hành giấy tờ có giá

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, nền kinh tế đang trong công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa thì nhu cầu về vốn trung và dài hạn ngày càng tăng để đầu tư mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ, hiện đại hóa sản xuất... Để đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn các ngân hàng cũng cần có hình thức huy động tương ứng để có đủ vốn đáp ứng nhu cầu đó. Do vậy các ngân hàng huy động vốn trung và dài hạn bằng hình thức phát hành giấy tờ có giá. Vốn huy

động khác của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên chủ yếu là phát hành giấy tờ có giá, loại vốn huy động này tăng mạnh trong năm 2010 nhưng lại có xu hướng giảm mạnh trong năm 2011. Đây là nguồn tiền huy động mà ngân hàng có thể chủ động về khối lượng vốn, lãi suất và thời hạn... Nhưng nhược điểm của loại vốn này là có chi phí cao hơn các loại vốn khác. Những năm qua, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên có phát hành giấy tờ có giá, tuy tỷ trọng nhỏ nhưng đã góp phần đáp ứng nhu cầu vốn trung dài hạn trong địa bàn huyện Thủy Nguyên. Thực tế bảng 2.7 trên cho thấy, trong năm 2009 phát hành giấy tờ có giá của ngân hàng chỉ có 464 triệu đồng, chiếm tỷ trọng rất nhỏ, chỉ chiếm 0,2%, nhưng đến năm 2010 đã tăng lên con số ấn tượng 2.743 triệu đồng, chiếm tới 0,9% tổng vốn huy động. Năm 2011 loại vốn này có xu hướng giảm, chỉ còn 663 triệu đồng chỉ chiếm gần 0,2% trong tổng vốn huy động. Nguyên nhân của việc vốn huy động bằng phát hành giấy tờ có giá giảm trong những năm gần đây, do chi nhánh chưa chú trọng tới nhu cầu vay vốn trung và dài hạn của địa phương và hoạt động cho vay chủ yếu với hộ sản xuất và các doanh nghiệp vừa và nhỏ, do đó ngân hàng chưa chủ động tăng nguồn vốn từ phát hành giấy tờ có giá để cho vay trung dài hạn. Với xu hướng phát triển kinh tế trong tương lai ngân hàng cần chú trọng phát triển nguồn vốn này vì nhu cầu sử dụng vốn trung và dài hạn sẽ tăng lên đáng kể trong các năm tới đây.

Như vậy có thể thấy nguồn vốn huy động của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên được hình thành từ rất nhiều nguồn và có cơ cấu đa dạng khác nhau, sự tăng trưởng của nguồn vốn huy động tại chi nhánh cho thấy việc thực hiện đồng bộ, nhất quán các biện pháp, nghiệp vụ và hàng loạt chính sách khác nhau nhất là chính sách huy động vốn, đã mang lại cho chi nhánh những kết quả đáng mừng. Việc xác định cơ cấu nguồn vốn huy động là vô cùng quan trọng, nó vừa giúp chi nhánh duy trì hoạt động ổn định, xây dựng được chính sách chiến lược lâu dài, đặc biệt là xác định được đúng đối tượng khách hàng, từ đó có những chính sách hợp lý, tạo điều kiện để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, cũng như việc hoạch định chính sách huy động vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

#### **2.2.2.2. Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn**

Ngân hàng thương mại muốn hoạt động thực sự có hiệu quả, ngoài việc xác định một cách chính xác cơ cấu nguồn hình thành thì cần phải quan tâm tới tính chất kỳ hạn của các nguồn vốn huy động. Thời hạn của các nguồn huy động

giúp ngân hàng phân tích một cách chính xác mức độ biến động, cơ cấu để từ đó có phương án sử dụng hợp lý.

Để đánh giá rõ hơn về tình hình huy động vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên, ta xét cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn của các loại tiền gửi.

**Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
1. Tiền gửi không kỳ hạn	43.700,6	20%	68.138,1	22,94%	44.260,3	14,04%
<i>TCKT- XH</i>	42.673,2	19,53%	66.813,1	22,5%	44.149,3	14%
<i>Dân cư</i>	1.027,4	0,47%	1.325	0,45%	111	0,04%
2. Tiền gửi ngắn hạn	140.428,2	64,27%	193.668,5	65,21%	255.104,1	80,95%
<i>TCKT- XH</i>	700	0,32%	350	0,12%	220	0,07%
<i>Dân cư</i>	139.728,2	63,95%	193.318,5	65,09%	254.884,1	80,88%
3. Tiền gửi trung dài hạn	34.365,1	15,73%	35.183,1	11,85%	15.772,2	5%
<i>TCKT- XH</i>	803	0,37%	5.225	1,76%	2.591	0,82%
<i>Dân cư</i>	33.562,1	15,36%	29.958,1	10,09%	13.181,2	4,18%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta có thể dễ dàng nhận thấy tiền gửi không kỳ hạn được huy động chủ yếu từ các tổ chức kinh tế - xã hội (TCKT - XH), doanh nghiệp, dân cư thì chỉ chiếm một phần rất nhỏ. Theo dõi số liệu ta thấy, năm 2009 lượng tiền gửi không kỳ hạn chiếm 20% tổng nguồn vốn huy động, đạt 43.700,6 triệu đồng, năm 2010 tăng lên đáng kể số lượng đạt 68.138,1 triệu đồng, chiếm tới 22,5% tổng nguồn vốn huy động, tăng gần 2,5% so với năm 2009. Nhưng tới năm 2011 thì lượng tiền gửi này đã giảm xuống chỉ còn 14,04% tổng nguồn vốn huy động. Đây là một vấn đề cần quan tâm của chi nhánh, vì số lượng khách hàng gửi vào tài khoản tiền gửi giao dịch lớn sẽ là lợi thế của ngân hàng, giúp ngân hàng tăng khả năng tài chính thông qua số dư tiền gửi thường xuyên của khách hàng, tạo điều kiện tốt để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng. Hơn nữa, tiền gửi không kỳ hạn nhằm mục đích thanh toán mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng nó lại mang tính ổn định tương đối cao và như vậy ngân hàng có thể tính toán tỷ lệ sử dụng sao cho hợp lý nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình. Vì thế, trong những năm tới chi nhánh cần có những chính sách hợp lý, thu hút khách hàng mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng, giúp duy trì và tăng trưởng loại vốn huy động này. Vì lượng vốn huy động không kỳ hạn chủ yếu là tiền gửi giao dịch của các tổ chức kinh tế - xã hội, doanh nghiệp nên việc thúc đẩy các mối quan hệ, triển khai các gói dịch vụ phù hợp với các doanh nghiệp, các tổ chức này trên địa bàn huyện là việc làm cần thiết, giúp chi nhánh huy động vốn tiền gửi đạt hiệu quả cao hơn.

Khác với tiền gửi không kỳ hạn thì tiền gửi có kỳ hạn ngắn (dưới 1 năm) chủ yếu được huy động từ dân cư. Số lượng và tỷ trọng của loại tiền này có xu hướng tăng. Lượng tiền gửi có kỳ hạn ngắn của TCKT - XH có xu hướng giảm bởi một số doanh nghiệp đang gặp vấn đề khó khăn về vốn, năm 2009 đạt 700 triệu đồng, nhưng tới năm 2011 chỉ huy động được 220 triệu đồng, chỉ chiếm 0,07% tổng nguồn vốn huy động. Nhưng thời kỳ này, dân cư lại có xu hướng tích lũy nhiều hơn tiêu dùng, do đó lượng tiền gửi có kỳ hạn ngắn đang được ưa chuộng. Năm 2009 lượng tiền gửi có kỳ hạn của dân cư là 139.728,1 triệu đồng, chiếm 63,95% tổng nguồn vốn, tăng tiếp trong năm 2010 và tới năm 2011 đạt 254.884,1 triệu đồng, chiếm tới 80,88% tổng nguồn vốn huy động của toàn chi nhánh, tăng tới 16,93% so với năm 2010. Nguồn tiền gửi này có mức tăng trưởng khá nhanh cả về số lượng lẫn tỷ trọng, năm sau cao hơn năm trước, thể hiện uy tín của ngân hàng với người dân được nâng lên rõ rệt, ngân hàng đã



cung cấp các sản phẩm phù hợp với người dân, gây được cảm tình và niềm tin cho khách hàng khi gửi tiền tại ngân hàng. Nhưng một hạn chế của nguồn tiền gửi ngắn hạn là loại tiền này nhạy cảm với lãi suất, nó có mức biến động cao và không ổn định qua các năm. Đây là loại tiền gửi quan trọng với ngân hàng, cần được chú trọng. Để nâng cao lượng tiền gửi này, ngân hàng cần tập trung vào thực hiện đa dạng hóa kỳ hạn tiền gửi và các hình thức trả lãi phong phú tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng khi gửi tiền tại ngân hàng.

Tiền gửi trung và dài hạn là loại tiền gửi có quy mô cũng như cơ cấu nhỏ nhất và đang có xu hướng giảm trong những năm gần đây. Năm 2009 là 34.365,1 triệu đồng chiếm 15,73% nhưng tới năm 2011 chỉ đạt số lượng 15.772,2 triệu đồng, chỉ chiếm 5% tổng nguồn vốn huy động toàn chi nhánh. Loại tiền này chủ yếu huy động từ dân cư và phát hành giấy tờ có giá. Tuy ngân hàng đã cố gắng trong việc nâng cao hình thức huy động nhưng lượng tiền gửi này vẫn còn rất khiêm tốn.

Nhìn chung vốn huy động của chi nhánh tăng trong 3 năm vừa qua, nhưng chủ yếu là tăng loại tiền gửi có kỳ hạn ngắn (dưới 1 năm), vì vậy, vốn dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ khiến cho ngân hàng khó có khả năng chuyển dịch cơ cấu dư nợ theo thời hạn.

Qua phân tích ở trên, ta thấy:

- Nguồn huy động không kỳ hạn chiếm tỷ trọng khoảng 20% trong tổng nguồn vốn huy động, nhưng lại có chiều hướng giảm trong năm 2011, nhất là đối tượng khách hàng là các tổ chức kinh tế.

- Nguồn huy động có kỳ hạn đã tăng mạnh trong các năm, đáp ứng được nhu cầu về vốn trong kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên, do thời gian qua kinh tế gặp khó khăn khiến lượng tiền của các tổ chức kinh tế và doanh nghiệp gửi tại ngân hàng cũng giảm xuống cả về số lượng lẫn tỷ trọng. Nguồn tiền gửi có kỳ hạn của dân chúng có mức tăng trưởng ổn định và đây là nguồn chủ yếu mà chi nhánh thực hiện cho vay và đầu tư.

- Nguồn tiền gửi trung và dài hạn tuy có xu hướng giảm nhưng cũng đáp ứng được phần nào nhu cầu sử dụng của chi nhánh. Trong những năm tới đây, chi nhánh cần có giải pháp nhằm thúc đẩy khả năng huy động nguồn vốn này.

### **2.2.2.3. Cơ cấu nguồn hình thành theo nội tệ và ngoại tệ**

Trong công tác huy động vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên việc xác định một cách chính xác về giá trị, lãi suất, tỷ trọng của các

nguồn hình thành của các loại tiền gửi khác nhau cả VND và ngoại tệ (chủ yếu là USD) là rất cần thiết. Nó giúp ngân hàng duy trì mối quan hệ với các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu sử dụng ngoại tệ thường xuyên. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đồng tiền (các loại ngoại tệ khác được quy về USD sau đó quy về VND), số liệu cụ thể được thể hiện ở bảng sau:

**Bảng 2.10: Bảng cơ cấu nguồn vốn theo đồng tiền huy động tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Tổng nguồn vốn	218.493,9	100%	296.989,7	100%	315.136,6	100%
Nội tệ	199.579,5	91,34%	272.673,3	91,81%	290.222,4	92,09
Ngoại tệ	18.914,4	8,66%	24.316,4	8,19%	24.914,2	7,91%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Cũng như các NHTM khác ở Việt Nam, hình thức huy động vốn bằng nội tệ luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với huy động ngoại tệ. Qua bảng trên ta thấy, số lượng nguồn vốn ngoại tệ tăng dần theo các năm nhưng tỷ trọng lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2009 tỷ trọng chiếm 8,66% nhưng tới năm 2011 chỉ chiếm có 7,91% trong tổng nguồn vốn. Kết quả này chưa tương xứng với tiềm năng của huyện Thủy Nguyên - một huyện có lượng kiều hối gửi về tương đối lớn qua các năm. Trong các năm tới đây, Chi nhánh cần có những chính sách phù hợp kích thích người dân gửi tiền ngoại tệ từ nước ngoài gửi về, tránh trường hợp ngân hàng chỉ là nơi trung chuyển tiền từ nước ngoài về nhưng người dân lại tới rút về dự trữ trong nhà.

#### 2.2.2.4. Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động vốn và sử dụng vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên

Nếu ngân hàng huy động vốn nhiều mà sử dụng ít sẽ dẫn đến sự dư thừa, ứ đọng vốn. Ngược lại, nếu ngân hàng sử dụng vốn vượt quá khả năng huy động thì sẽ dẫn đến nguy cơ xảy ra rủi ro thanh khoản. Bởi vậy, sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn của ngân hàng là một yếu tố rất quan trọng trong công tác huy động vốn của ngân hàng.

Để phân tích sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn của ngân hàng thì trước hết ta cần xem xét mối quan hệ giữa tổng vốn huy động với tổng dư nợ, sau đây chúng ta đánh giá tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên thành phố Hải Phòng.

**Bảng 2.11: Tỷ lệ tổng dư nợ trên tổng nguồn vốn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng vốn huy động	218.493,9	296.989,7	315.136,6
Tổng dư nợ	181.829,7	213.673,4	233.187,7
Tổng dư nợ/ Tổng vốn huy động	83,22%	75,66%	73,99%

(Nguồn: chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy, năm 2009 chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên sử dụng tới 83,22% nguồn vốn huy động được để cho vay, tuy nhiên tỷ lệ này lại giảm dần qua các năm, năm 2010 giảm xuống 75,66%, đến năm 2011 giảm sâu xuống chỉ còn 73,99%. Năm 2009 đánh dấu những khó khăn của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn khủng hoảng do chịu ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới. Đây cũng là năm mà tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng lên cao nhất ở mức 0,23%. Tỷ lệ này có thể đánh giá là cao so với an toàn của hoạt động ngân hàng. Sang đến năm 2010 tỷ lệ này giảm rõ rệt và trên đã giảm sâu hơn

nữa đến năm 2011. Điều này cho thấy việc sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay tại ngân hàng ngày càng suy giảm, cần có các biện pháp phù hợp để khắc phục và cải thiện.

Để thấy rõ hơn về tình hình sử dụng vốn của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên, ta theo dõi bảng sau:

**Bảng 2.12: Huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên năm**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
<b>Tổng nguồn vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
Vốn huy động ngắn hạn	140.428,2	64,27%	193.668,5	65,21%	255.104,1	80,95%
<b>Tổng vốn cho vay</b>	<b>216.655,5</b>	<b>100%</b>	<b>288.942,4</b>	<b>100%</b>	<b>306.740,6</b>	<b>100%</b>
Cho vay ngắn hạn	198.239,9	91,5%	267.126	92,41%	283.827,1	92,53%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên ta thấy, vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên mấy năm gần đây tăng cả về số lượng và tỷ trọng, bên cạnh đó thì cho vay ngắn hạn cũng tăng theo. Ta có thể thấy, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu. Trong năm 2009 cho vay ngắn hạn chiếm 91,5% tổng cho vay toàn chi nhánh, trong khi đó lượng vốn huy động ngắn hạn đạt có 64,27%. Đến năm 2010 tình hình vẫn không được cải thiện là mấy khi tỷ trọng cho vay ngắn hạn luôn cao so với doanh số huy động ngắn hạn. Nguyên nhân là do đặc thù của NHNo&PTNT chủ yếu là cho vay các hộ nông dân, nông nghiệp với chu kỳ

kinh doanh ngắn, vì vậy mà ngân hàng chủ yếu là cho vay ngắn hạn. Nhưng tới năm 2011 thì doanh số huy động ngắn hạn tăng đáng kể, chiếm tới 80,95% trong khi cho vay ngắn hạn vẫn giữ ở mức ổn định như mọi năm với tỷ trọng chiếm trên 90%.

**Bảng 2.13: Huy động vốn và sử dụng vốn trung và dài hạn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>218.493,9</b>	<b>100%</b>	<b>296.989,7</b>	<b>100%</b>	<b>315.136,6</b>	<b>100%</b>
Vốn huy động trung, dài hạn	34.365,1	15,73%	35.183,1	11,85%	15.772,2	5%
<b>Tổng vốn cho vay</b>	<b>216.655,5</b>	<b>100%</b>	<b>288.942,4</b>	<b>100%</b>	<b>346.740,6</b>	<b>100%</b>
Cho vay trung, dài hạn	18.415,6	8,5%	21.816,4	7,59%	22.913,5	7,47%

(Nguồn: Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Nhìn vào bảng trên, ta thấy tỷ trọng cho vay trung và dài hạn ở chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên năm 2009 và năm 2010 luôn thấp hơn so với tỷ trọng huy động vốn trung và dài hạn, điều này sẽ giúp ngân hàng không rơi vào tình trạng mất thanh khoản trong việc sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay nhưng hạn chế của vấn đề này là ngân hàng dư thừa vốn, dẫn đến lợi nhuận của ngân hàng bị giảm. Nhưng tới năm 2011 thì số lượng và tỷ trọng vốn huy động trung dài hạn lại thấp hơn số lượng và tỷ trọng cho vay trung dài hạn, điều này ngân hàng dễ mất khả năng thanh toán do phải lấy vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn. Vì vậy, trong thời gian tới ngân hàng cần có chính sách phù hợp cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay.

### 2.2.3. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn, nó bao gồm chi phí trả lãi tiền gửi, tiền vay và một số chi phí khác. Trong đó chi phí trả lãi là bộ phận chính chiếm tỷ trọng chủ yếu cao nhất. Vì vậy ở đây ta chỉ xét tới chi phí trả lãi tiền gửi tiền vay. Chi phí hoạt động huy động vốn được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.14: Các chỉ tiêu về chi phí trả lãi, thu lãi tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên**

**Đơn vị tính: triệu đồng**

Năm	2009	2010	2011
Thu lãi tiền gửi, tiền vay	28.039	33.330	58.067
Trả lãi tiền gửi, tiền vay	17.440	22.805	34.412
Tỷ lệ thu lãi/trả lãi	160,77%	146,15%	168,74%

(Nguồn: chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên)

Qua bảng trên ta nhận định được rằng, thu lãi tiền gửi tiền vay trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 đều tăng, cụ thể năm 2009 thu từ lãi tiền gửi là 28.039 triệu đồng, năm 2010 là 33.330 triệu đồng, đến năm 2011 đã tăng lên con số 59.067 triệu đồng, tăng 24.737 triệu đồng so với năm 2010. Điều này cho thấy thu nhập của ngân hàng ngày càng tăng lên đồng nghĩa với việc hoạt động kinh doanh của ngân hàng hoạt động có hiệu quả. Đồng thời tỷ lệ trả lãi tiền gửi, tiền vay cũng tăng lên, cụ thể trong năm 2009 là 17.440 triệu đồng, năm 2010 là 22.805 triệu đồng, đến năm 2011 đạt con số 34.412 triệu đồng, tăng 11.607 triệu đồng so với năm 2010, điều này thể hiện số vốn huy động được ngày càng tăng lên qua các năm, ngân hàng đang thu hút được nhiều vốn huy động, đây là dấu hiệu tốt vì nguồn vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên, khi xét tới tỷ lệ thu lãi/trả lãi, ta

thấy tỷ lệ này tăng trưởng không đều và còn giảm trong năm 2010. Năm 2009 tỷ lệ này là 160,77%, đến năm 2010 tỷ lệ này giảm xuống còn 146,15% nguyên nhân là chi phí cho huy động vốn tăng mà thu lãi tăng chậm do hoạt động cho vay chưa tương xứng với tiềm năng. Đến năm 2011 nhận thức được điều này, chi nhánh đã đẩy mạnh cho vay và huy động vốn, tỷ lệ thu lãi/ trả lãi đã tăng lên 168,74% tăng 7,97% so với năm 2009 và tăng 14,59% so với năm 2010.

Trong những năm tới, để tăng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh chi nhánh cần tích cực triển khai nhanh và kịp thời các biện pháp như áp dụng lãi suất cho vay thỏa thuận đối với cho vay tiêu dùng, điều chỉnh tăng, giảm khi lãi suất cơ bản của NHNN có biến đổi. Cùng với đó là việc mở rộng các hình thức dịch vụ nhằm tăng thu nhập từ phí dịch vụ. Tích cực thu lãi tiền vay và nợ tồn đọng cũ, tiết kiệm các chi phí chưa thực sự cần thiết trong hoạt động kinh doanh...

### **2.3. Đánh giá hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được**

Giai đoạn 2009 - 2011 là giai đoạn khó khăn với nền kinh tế đất nước, NHNN đặt ra mục tiêu kiểm soát lạm phát, thắt chặt tiền tệ. Không đứng ngoài định hướng hoạt động của NHNN, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên cũng góp phần không nhỏ trong thực thi các chính sách, ổn định kinh tế vĩ mô, đặc biệt là trong hoạt động huy động vốn.

Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên phát triển hoạt động huy động vốn không căn cứ trên những kế hoạch mơ hồ, không khả thi mà dựa vào thực tế hoạt động của địa bàn huyện. Trước hết, ngân hàng đã phân chia địa bàn, khu vực hoạt động của mình thành các bộ phận nhỏ hơn, điều này cần thiết bởi với một địa bàn rộng như huyện Thủy Nguyên có dân cư trên 30 vạn người; sự phát triển không đồng đều giữa các xã ngay trong huyện với 35 xã, 2 thị trấn với 6 xã miền núi nhiều sự khác biệt trong phong tục, văn hóa, thì cần có những chính sách huy động khác nhau cho từng khu vực.

Trên thực tế, ngân hàng đã phân công cán bộ ở từng khu vực, đặt ra chỉ tiêu cho mỗi cán bộ ở từng khu vực đó. Điều này cho thấy sự linh hoạt, nhạy bén trong hoạt động của chi nhánh ngân hàng từ trước tới nay. Phù hợp với quy luật khách quan khi đánh giá một vấn đề đều phải dựa trên những yếu tố thực tế.

Quản lý tốt quan hệ với khách hàng, xây dựng được lòng tin với khách hàng. Trong thời gian qua, ngân hàng đã thiết lập được danh mục những khách hàng truyền thống, tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, cung cấp cho họ những sản phẩm phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Chính vì vậy thời gian qua Chi nhánh đã đạt được thành tựu rất đáng khích lệ, đặc biệt trong lĩnh vực hoạt động huy động vốn.

- Chi nhánh đã đa dạng hóa các phương thức huy động vốn để thu hút nguồn tiền gửi từ các tầng lớp dân cư, doanh nghiệp đáp ứng tốt nhu cầu vốn cho nền kinh tế tạo sự ổn định cho nguồn vốn kinh doanh.

- Trong công tác xây dựng và thực hiện chính sách huy động vốn, Chi nhánh đã theo dõi nắm bắt kịp thời mọi biến động trên thị trường để từ đó điều chỉnh lãi suất huy động đáp ứng được nhu cầu cạnh tranh.

- Về quy mô huy động vốn: Với mục tiêu và chiến lược kinh doanh không ngừng mở rộng quy mô, nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh, trong những năm gần đây, vốn huy động từ bên ngoài không ngừng tăng lên về số lượng tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh thực hiện các nghiệp vụ đầu tư và cho vay. Tiền gửi có kỳ hạn chủ yếu là tiền gửi của dân cư chiếm tỷ trọng cao và ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình.

### **2.3.2. Hạn chế**

Qua nghiên cứu, tìm hiểu các nội dung cụ thể về hoạt động huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên, cho thấy Chi nhánh mặc dù đã đạt được một số kết quả rất đáng mừng nhưng việc thực hiện chính sách và công tác huy động vốn tại Chi nhánh vẫn còn một số những hạn chế cần khắc phục như:



Thứ nhất về cơ cấu nguồn vốn huy động của Chi nhánh còn chưa hợp lý về thời hạn, lãi suất, nguồn hình thành và đồng tiền huy động được, điều này đã tác động tới nhu cầu sử dụng vốn tại Chi nhánh. Nguồn vốn huy động mặc dù có tăng trưởng nhưng tốc độ tăng trưởng chưa tương xứng với tiềm năng, thế mạnh của một ngân hàng thương mại quốc doanh trên địa bàn làm giảm khả năng cạnh tranh và tài chính của Chi nhánh.

Thứ hai, nguồn vốn huy động và dư nợ tại Chi nhánh chưa thu hút được khách hàng đa dạng mà chỉ tập trung ở một lượng khách hàng nhất định. Mức tăng trưởng dư nợ của ngân hàng còn thấp so với kế hoạch đề ra và so với các ngân hàng trong cùng hệ thống. Một phần cũng do chính sách tín dụng của NHNN trong thời gian qua: quy định hạn mức tín dụng và tỷ lệ an toàn trong rủi ro ngân hàng. Nguồn vốn huy động sử dụng cho vay còn nhiều hạn chế. Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn cho vay của ngân hàng có xu hướng giảm qua các năm. Vì vậy, ngân hàng cần cân đối để phù hợp, tránh gây lãng phí vốn, làm giảm khả năng sinh lời ảnh hưởng tới sự phát triển của ngân hàng cũng như sự phát triển chung của địa phương. Hơn nữa, với các dấu hiệu ổn định hơn trong năm 2011 thì ngân hàng nên chủ động mở rộng hoạt động cho vay của mình hơn.

Thứ ba, số cán bộ công nhân viên trong Chi nhánh hầu hết đã qua đào tạo nhưng số có trình độ cơ bản và chuyên sâu mới chỉ chiếm trên 80% (qua đào tạo cao đẳng, đại học và trên đại học), còn lại mới chỉ qua đào tạo về sơ cấp, trung cấp điều này gây ảnh hưởng không nhỏ cho Chi nhánh trong việc sắp xếp công việc và nhất là trong công tác đào tạo chuyên môn.

Cuối cùng, Chi nhánh đã áp dụng nhiều thành tựu của khoa học công nghệ vào hoạt động cùng với hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam và các ngân hàng thương mại khác, nhưng nhìn chung còn nhiều hạn chế so với các ngân hàng thương mại khác, nhất là các ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng thương mại nước ngoài. Các dịch vụ, phương tiện thanh toán, các tiện ích mà Chi nhánh cung cấp cho khách hàng quy mô còn nhỏ và chưa thực sự được quan tâm đúng mức, như dịch vụ rút tiền tự động đã áp dụng nhưng quy mô và phạm vi còn nhỏ, vào những ngày nghỉ, ngày lễ lại không thể giao dịch.

Chính vì vậy, những vấn đề trên chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên cần phải khắc phục trong những năm tới.

### **2.3.3. Nguyên nhân**

#### **a. Chủ quan**

Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là chi nhánh cấp 2 cho nên niềm tin và uy tín của ngân hàng với khách hàng còn hạn chế, sự hiểu biết về Chi nhánh của khách hàng còn chưa cao. Cán bộ trẻ có trình độ và năng lực nhưng kinh nghiệm vẫn còn thiếu, chưa được cọ xát nhiều, hoạt động của cán bộ nhân viên còn kiêm nhiệm nhiều. Địa bàn nơi Chi nhánh hoạt động tập trung nhiều chi nhánh, Phòng giao dịch của các ngân hàng thương mại khác.

Các công cụ huy động vốn chưa thực sự đa dạng, nguồn vốn huy động chủ yếu thông qua hình thức nhận tiền gửi, ủy thác đầu tư và phát hành giấy tờ có giá. Tuy nhiên, phương thức nhận tiền gửi còn đơn giản nên cơ cấu vốn chưa hợp lý giữa kỳ hạn, loại tiền gửi. Mặc dù Chi nhánh đã áp dụng hình thức tiết kiệm có thưởng, tiết kiệm bậc thang nhưng kết quả thu được chưa thực sự cao, nguồn chủ yếu là nguồn ngắn hạn và nội tệ. Chi nhánh chưa quan tâm tới phát hành giấy tờ có giá bằng ngoại tệ.

Công nghệ ngân hàng mặc dù được ứng dụng đầu tư, Chi nhánh đã triển khai lắp đặt các phần mềm phục vụ cho chi nhánh trong việc thanh toán, chuyển tiền điện tử, thanh toán liên ngân hàng, cùng một số phần mềm khác đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng như nhập lương vào tài khoản, thanh toán các loại phí... song vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

Chính sách khách hàng chưa phù hợp, công tác quảng cáo, tiếp thị để thu hút khách hàng, tạo uy tín và mở rộng thị phần trên thị trường. Chi nhánh vẫn chưa có dịch vụ chăm sóc khách hàng mà mới chỉ có quầy hàng, do vậy chưa tạo được ấn tượng cho khách hàng.

#### **b. Khách quan**

Tình hình kinh tế xã hội trong khu vực và trên thế giới còn nhiều bất ổn, kinh tế thế giới vẫn chưa thoát ra cuộc khủng hoảng, thị trường tiền tệ và tài chính quốc tế diễn biến phức tạp, đầu tư nước ngoài giảm sút. Nền kinh tế Việt

Nam vẫn trong tình trạng khó khăn, các doanh nghiệp rơi vào tình trạng khó khăn hoặc phá sản nhiều, tỷ lệ lạm phát còn cao, chỉ số giá tiêu dùng liên tục tăng và kéo dài. Thị trường tài chính Việt Nam hoạt động chưa có hiệu quả, thị trường bất động sản đóng băng, chỉ số chứng khoán Vn Index đang ở mức thấp, chưa khuyến khích đông đảo các nhà niêm yết và nhất là các nhà đầu tư. Hoạt động đầu tư nước ngoài liên tục giảm. Những nhân tố đó làm giảm đáng kể việc mở rộng thị trường tín dụng và huy động vốn bởi các doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc thiếu những dự án khả thi cao. Thị trường tín dụng không mở rộng được sẽ gây ứ đọng vốn và làm ảnh hưởng tới chính sách huy động vốn của các ngân hàng thương mại trong đó có Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên. Hơn nữa, tình hình kinh tế như vậy gây tác động không nhỏ tới tâm lý khách hàng, và do đó một là họ gửi tiền ngắn hạn, hoặc họ tích trữ tiền mặt, ngoại tệ hoặc vàng như những con sốt vàng trong thời gian qua. Như vậy làm ảnh hưởng tới cơ cấu nguồn tiền gửi.

Môi trường pháp lý còn thiếu đồng bộ và nhất quán, các văn bản luật và dưới luật cũng như các văn bản hướng dẫn thực hiện nó còn nhiều bất cập, nhiều chồng chéo, nhiều khi không phù hợp với thực tế. Mặt khác hoạt động ngân hàng liên quan đến nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực và nhiều chế tài luật pháp khác nhau. Chính vì vậy, trong hoạt động kinh doanh ngân hàng gặp nhiều khó khăn nhất là việc thực hiện chính sách huy động vốn.

Thị trường tài chính trong nước chưa thực sự phát triển, hiện nay tuy đã có thị trường tiền tệ liên ngân hàng và thị trường chứng khoán nhưng quy mô và hiệu quả của nó mang lại cho nền kinh tế chưa cao, nhất là thị trường chứng khoán chưa trở thành kênh dẫn vốn quan trọng trong nền kinh tế.

Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính nên phần nào gây khó khăn tới hoạt động của Chi nhánh.

Sự không phù hợp trong cân đối nguồn vốn huy động được để cho vay và nhu cầu vay vốn. Các cá nhân, trước sự biến động không ngừng của nền kinh tế thì có xu hướng tiền gửi với kỳ hạn ngắn, nguồn này chiếm đến hơn 80% tổng số vốn huy động được của ngân hàng. Các khách hàng vay vốn thì lại muốn vay

vốn với thời gian dài do thực tế các hoạt động sản xuất kinh doanh yêu cầu nguồn vốn trung và dài hạn mới đảm bảo có lãi.

Từ thực trạng nguồn vốn huy động và công tác huy động vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên vấn đề đặt ra cần phải có các giải pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn đáp ứng nhu cầu không ngừng mở rộng, nâng cao hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

### **Chương III: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

#### **3.1. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của Chi nhánh**

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên, căn cứ vào kết quả hoạt động của Chi nhánh trong những năm qua và định hướng hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2010 - 2015, thì trong năm 2012 Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đề ra mục tiêu:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng 16% so với năm 2011
- Tổng dư nợ tăng 15% so với năm 2011
- Nợ xấu dưới mức 1% trên tổng dư nợ
- Thu dịch vụ tăng 20% so với năm 2011
- Thu lãi tiền vay đạt từ 98% trở lên trên số lãi phải thu
- Đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

Trên đây là những mục tiêu mà toàn thể cán bộ, công nhân viên toàn chi nhánh quyết tâm thực hiện trong năm 2012 này. Để đạt được mục tiêu trên, Chi nhánh cần:

- Mở rộng khả năng huy động vốn của Ngân hàng, trong đó nâng cao tỷ trọng huy động vốn trung dài hạn đáp ứng nhu cầu cho vay trung dài hạn trên địa bàn.
- Mở rộng cho vay đầu tư không chỉ trong phạm vi phát triển sản xuất trên địa bàn nông thôn mà cần phải cho vay đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật hạ tầng... cho vay đối với một số dự án trong diện quy hoạch của thành phố.

Trong giai đoạn khó khăn như hiện nay đòi hỏi sự nỗ lực vươn lên của toàn bộ hệ thống nền kinh tế, trong đó vai trò của Ngân hàng có tầm quan trọng đặc biệt. Mặt khác để đạt được mục tiêu phát triển kinh tế xã hội đòi hỏi một lượng vốn đầu tư lớn, vì vậy công tác huy động vốn luôn được đặt lên hàng đầu của ngành Ngân hàng.

### **3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên**

Huy động vốn để phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước từ nay đến năm 2020 là thật sự cần thiết. Hiện nay, các ngân hàng thương mại huy động vốn trong nước qua nhiều kênh: Ngân sách Nhà nước, doanh nghiệp, Ngân hàng, dân cư... Trong đó nguồn vốn trong dân cư và doanh nghiệp là quan trọng nhất, vốn đầu tư trong nước cơ bản phải dựa vào tiết kiệm và tích lũy, phải coi tiết kiệm như một quốc sách.

Trong công tác huy động vốn, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là một Chi nhánh đã đóng góp một phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế và mở rộng sản xuất của khu vực. Để giải quyết vốn cho nền kinh tế nói chung, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên cần phải thực hiện một số biện pháp sau đây:

#### **3.2.1. Đa dạng hoá các hình thức huy động và thời hạn huy động vốn**

Do lượng cho vay ngắn hạn của ngân hàng chiếm tỷ trọng cao nên ngân hàng cần đẩy mạnh các hình thức huy động ngắn hạn. Ngân hàng cần phải tiếp tục đa dạng hóa sản phẩm huy động, nâng cao hơn nữa tiện ích thông qua chất lượng và tính đa dạng của sản phẩm huy động. Bên cạnh các hình thức huy động vốn truyền thống, ngân hàng cần triển khai và phát triển các hình thức huy động mới như:

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

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

❖ **Tiết kiệm học đường (Tiết kiệm gửi gộp hàng tháng):**

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

❖ **Tiết kiệm kiểu hồi lãi suất cao:**

Do đặc thù huyện Thủy Nguyên là một huyện có lượng kiều hối gửi về hàng năm tương đối cao, ngân hàng cần có hình thức huy động lượng kiều hối này gửi vào ngân hàng. Ngân hàng cần có chính sách thu hút khách hàng có lượng kiều hối gửi về bằng cách: Khuyến khích người dân mở tài khoản tại ngân hàng. Tiền của khách hàng từ nước ngoài gửi về được hạch toán trực tiếp vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn/ tiền gửi tiết kiệm kiểu hồi có kỳ hạn thả nổi, định kỳ điều chỉnh lãi suất của khách hàng tại ngân hàng. Với hình thức này, ngân hàng nên có chính sách tư vấn miễn phí cho khách hàng để khách hàng hiểu rõ hơn tiện ích của việc gửi tiền tại ngân hàng, tránh tình trạng người dân rút tiền tại ngân hàng rồi mang về nhà dự trữ.

❖ **Hình thức tiết kiệm theo mùa vụ:**

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

Mỗi loại hình có hình thức khuyến khích hấp dẫn riêng: Lãi suất có thể cao hơn bình thường một chút, ưu tiên xử lý rút vốn trước hạn do nhu cầu thực tế, cho vay thêm vốn với thủ tục và lãi suất ưu đãi.

Do chu trình kinh doanh các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, các hộ kinh doanh cá thể... trên địa bàn diễn ra khác nhau trong sự vận động của toàn bộ nền kinh tế. Cho nên thời gian nhàn rỗi về vốn của các đơn vị đó cũng khác nhau. Nhiều ngân hàng thương mại đã nắm bắt được sự thay đổi trên và đang áp dụng các hình thức huy động vốn thời hạn rất đa dạng để huy động tối đa các nguồn tiền nhàn rỗi. Nhưng hiện nay Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên mới đang huy động loại tiền gửi không kỳ hạn, kỳ hạn ngắn: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng và 12 tháng, tiền gửi trên 12 tháng và từ 12 tháng đến 24 tháng. Vì thế lượng vốn trung và dài hạn còn thiếu nhiều. Để giải quyết tình trạng này, đồng thời đảm bảo khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên cần phải đa dạng hoá các hình thức huy động vốn với nhiều thời hạn dài hơn và đưa ra các mức lãi suất phù hợp với từng hình thức khác nhau.

### **3.2.2. Xây dựng chính sách khách hàng phù hợp**

Chính sách khách hàng là một hệ thống các phương pháp giúp các ngân hàng tiếp cận và giao tiếp với khách hàng một cách có hệ thống và hiệu quả, quản lý các thông tin khách hàng như thông tin về tài khoản, nhu cầu, liên lạc nhằm phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Chính sách khách hàng có vai trò vô cùng quan trọng với ngân hàng. Một ngân hàng muốn tồn tại và phát triển thì yếu tố đầu tiên và quan trọng đó là khách hàng. Ngân hàng cần thực hiện những biện pháp cần thiết để có thể xây dựng và thiết lập mối quan hệ với khách hàng.

Chính sách khách hàng phải đảm bảo khái quát được toàn bộ mối quan hệ của ngân hàng với khách hàng, phân chia theo thời gian, ta có các giai đoạn.

- Trước khi khách hàng giao dịch và sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Ngân hàng cần đặt ra được mục tiêu của mình, thực hiện phân đoạn thị trường, xác định khách hàng tiềm năng, lên kế hoạch để thực hiện các mục tiêu, thu hút khách hàng lựa chọn sản phẩm dịch vụ. Với đặc điểm vị trí và thời gian hoạt động lâu dài nên chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên có ưu thế hơn hẳn các ngân hàng trong cùng địa bàn về thu hút khách hàng. Tuy nhiên



ngân hàng cần chú trọng tới hoạt động quảng bá, giới thiệu, mở rộng các sản phẩm của mình hơn nữa.

- Trong khi khách hàng giao dịch và sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Đây là giai đoạn quan trọng nhất, do đặc điểm tính vô hình của dịch vụ. Do vậy khách hàng đánh giá chất lượng dịch vụ theo ý kiến chủ quan của cá nhân mình. Đây cũng là giai đoạn mà khách hàng dễ dàng ra quyết định có nên tiếp tục sử dụng dịch vụ của ngân hàng hay không. Quan trọng với các ngân hàng là phải làm hài lòng tất cả các khách hàng. Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Thủy Nguyên đã hoàn thành khá tốt giai đoạn này với phương châm: “*Mang phồn thịnh đến cho khách hàng*”.

- Sau khi khách hàng giao dịch và sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Giai đoạn này là giai đoạn mà Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên nên chú ý hơn trong quá trình hoạt động của mình. Trên thực tế thì các hoạt động để gắn kết thông tin của ngân hàng với khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ là gần như không có. Các dữ liệu về giao dịch của khách hàng với ngân hàng ít được sử dụng. Ngân hàng thiếu chủ động trong cung cấp thông tin cho khách hàng.

Để làm tốt hơn hoạt động này ngân hàng cần có những biện pháp cụ thể hơn:

- Xây dựng các phòng ban có đào tạo, có kỹ năng, chuyên môn về quản lý quan hệ khách hàng. Tăng cường chuyên môn cho các cán bộ, nhân viên phụ trách hoạt động này.

- Xây dựng chiến lược quản lý quan hệ khách hàng phù hợp với từng thời kì, đặc biệt cần lưu ý khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp.

- Tăng cường các hoạt động quảng cáo, marketing, các chương trình như hội thảo, gặp gỡ khách hàng...

- Mở rộng nguồn dữ liệu về khách hàng, khai thác triệt để nguồn dữ liệu này để nắm rõ các thông tin: nhu cầu khách hàng, đặc điểm sản xuất kinh doanh của khách hàng... tiến hành phân đoạn thị trường và tạo ra những sản phẩm huy động vốn phù hợp nhất với khách hàng của mình.

Huyện Thủy Nguyên là một huyện có sự đa dạng về ngành nghề sản xuất, kinh doanh, có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trên địa bàn, có lượng kiều hối hàng năm gửi về tương đối lớn. Để tận dụng những ưu thế nổi bật này, nhằm thu hút được các loại khách hàng, đòi hỏi Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp huyện Thủy Nguyên phải có chính sách khuyến khích các cán bộ công nhân viên ngân hàng khai thác hết các mối quan hệ, đặc biệt là quan hệ xã hội, các hình thức tiếp cận và thuyết phục khách hàng đến đặt kế hoạch với mình như: Lên kế hoạch cụ thể, chi tiết để tiếp xúc với khách hàng mới, củng cố các khách hàng truyền thống, thực hiện tốt các đợt huy động và chi trả tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu... nhằm cung cấp những dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, ngân hàng nên áp dụng một số chính sách ưu đãi, linh hoạt, mềm dẻo luôn có lợi hơn so với các NHTM khác. Đó là sự hấp dẫn về lợi ích vật chất đối với khách hàng và độ tin cậy đầy sức thuyết phục.

Chi nhánh cần thực hiện kết hợp giữa lợi ích của khách hàng với lợi ích của ngân hàng, đẩy mạnh công tác quan hệ khách hàng nhằm thúc đẩy hơn nữa hoạt động huy động vốn.

### **3.2.3. Mở rộng việc sử dụng tài khoản cá nhân, phát hành séc và thẻ thanh toán**

Kinh tế phát triển, việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn là rất cần thiết, vừa đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong giao dịch kinh tế, vừa giúp ngân hàng huy động được mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội. Hơn nữa, nguồn vốn này tuy có biến động nhưng luôn tồn tại một số dư nhất định và ngân hàng có thể sử dụng để cho vay. Các dịch vụ này lãi suất huy động thấp, thậm chí không phải trả lãi đối với tài khoản tiền gửi thanh toán. Ngân hàng có điều kiện hạ thấp lãi suất huy động bình quân, từ đó hạ thấp lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp.

- Khuyến khích sử dụng séc cá nhân: cần sớm cho phép phát hành séc tiền mặt tạo điều kiện cho chủ tài khoản thực hiện thanh toán, để cho người chưa có tài khoản tại ngân hàng vẫn có thể rút tiền được thuận lợi và dễ dàng.

- Phát hành thẻ thanh toán: việc sử dụng thẻ thanh toán cũng gặp nhiều khó khăn do thu nhập của dân cư còn thấp và sự hiểu biết về dịch vụ này là rất thấp.

Hơn nữa, trang thiết bị của ngân hàng cũng chưa đủ hiện đại để có thể phát triển hình thức này do kinh phí đầu tư khá lớn. Nhưng tương lai không xa, việc phát hành thẻ thanh toán cần được tính toán để sớm đáp ứng nhu cầu thanh toán ngày càng lớn của nền kinh tế phát triển.

Muốn thực hiện được tốt công việc trên cần chú ý: bước đầu là vận động khách hàng dùng thẻ thanh toán để khách hàng thấy việc sử dụng thẻ thanh toán thật sự tiện lợi, dễ dàng và không phải mang theo tiền mặt. Mặt khác, các tổ chức kinh tế, siêu thị, nhà hàng, các dịch vụ vận tải, nhà ga... thực hiện nhận tiền qua thẻ bằng các thiết bị tại điểm bán lẻ và các máy rút tiền tự động – ATM.

#### **3.2.4. Nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên**

Đội ngũ nhân viên của ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đối với trình độ nhân viên thì phải thường xuyên nâng cao, phải có một sự hiểu biết nhất định để giải thích cho khách hàng một cách tường tận, rõ ràng, từ đó tạo được một niềm tin cho khách hàng, khách hàng cảm thấy nhân viên giỏi họ cũng yên tâm khi giao dịch với ngân hàng. Hiện nay, đa số cán bộ nhân viên của NHNo&PTNT Việt Nam nói chung và của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên nói riêng chủ yếu là cán bộ từ thời kỳ bao cấp, nghiệp vụ kém, kiến thức không chuyên sâu, số lượng cán bộ trẻ hóa, được đào tạo chuyên sâu còn chiếm tỷ trọng nhỏ. Một tình trạng chung về vấn đề cán bộ công nhân viên của NHNo&PTNT đó là “mẹ về con vào”, đây là nguyên nhân khiến trình độ cán bộ công nhân viên NHNo&PTNT thiếu đồng bộ và hoạt động kém.

Để nâng cao trình độ của cán bộ tại ngân hàng thì chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên cần chú ý:

- Đẩy mạnh công tác đào tạo đội ngũ cán bộ, luôn tạo điều kiện để cán bộ nhân viên có cơ hội học tập, nâng cao trình độ. Bên cạnh những kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực thì cần đào tạo thêm những kỹ năng mềm khác: Kỹ năng đàm phán, kỹ năng thuyết phục, tư duy sáng tạo.

- Sắp xếp, bố trí lại đội ngũ cán bộ cho phù hợp với khả năng của cán bộ nhân viên. Hiện nay công việc tại Ngân hàng còn kiêm nhiệm nhiều, ít chuyên

môn hóa, giảm năng suất của người lao động. Ngân hàng cần bố trí chuyên môn cho các cán bộ trong từng lĩnh vực của hoạt động huy động vốn.

- Có chính sách đãi ngộ phù hợp với cán bộ nhân viên ngân hàng. Môi trường làm việc cũng là yếu tố khiến cán bộ nhân viên nhiệt tình, tận tâm với công việc của mình bằng các chính sách về lương thưởng phù hợp với sức lao động của cán bộ. Ngân hàng cần tăng cường hoạt động tinh thần của cán bộ nhân viên, thúc đẩy sự gắn bó của nhân viên với ngân hàng, tạo môi trường làm việc lành mạnh, thân thiện thông qua các hoạt động thi đua, các chương trình trong những ngày lễ, tết...

Vì mục tiêu đó, năm 2011 đội ngũ cán bộ Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên đã được nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, tin học... từng bước thích nghi với kinh tế thị trường. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ đã khẳng định chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là ngân hàng có đội ngũ cán bộ nhân viên tương đối đồng đều, tính kỷ luật và trách nhiệm cao đã góp phần to lớn vào những thành công của ngân hàng trong những năm qua. Tuy nhiên so với nhiệm vụ và yêu cầu phát triển của một ngân hàng hiện đại, thì phải nâng cao trình độ hơn nữa.

### **3.2.5. Một số giải pháp khác**

Ngoài bốn giải pháp trọng tâm nêu trên, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên nên thực hiện đồng bộ thêm một số giải pháp như: Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn; Thực hiện chính sách Marketing ngân hàng; Tạo lập uy tín cho ngân hàng; Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Muốn công tác huy động vốn được tăng cường thì phải kết hợp với sử dụng vốn có hiệu quả. Đối với vốn trung và dài hạn phải được đầu tư theo dự án, trên cơ sở các dự án sản xuất kinh doanh đã được thẩm định kỹ lưỡng, đạt hiệu quả kinh tế xã hội cao. Căn cứ vào số lượng vốn cần huy động, thời hạn cụ thể là bao lâu mà ngân hàng cần lựa chọn các hình thức huy động thích hợp : Không kỳ hạn, có kỳ hạn: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng hoặc trên 1 năm, kỳ phiếu, trái

phiếu ... với mức lãi suất hợp lý. Như vậy sử dụng có hiệu quả vốn là một biện pháp rất quan trọng đối với công tác huy động vốn của ngân hàng.

Hiện nay hoạt động của các NHTM ngày càng tăng về số lượng cũng như chất lượng, cạnh tranh giữa các ngân hàng diễn ra gay gắt. Do đó để tồn tại và phát triển kinh doanh có hiệu quả, chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên phải xây dựng một chính sách Marketing Ngân hàng năng động, với chính sách giá cả, chính sách sản phẩm, chính sách khách hàng phù hợp.

Trong công tác huy động vốn việc đầu tiên là tạo lập được uy tín, lòng tin với dân chúng. Phải nói rằng lòng tin là một trong những vấn đề sống còn của ngân hàng, ngân hàng có hoạt động được hay không là nhờ vào lòng tin của dân chúng. Người gửi tiền có quyền lựa chọn nơi gửi tiền mà họ cho là an toàn nhất, cán bộ ngân hàng có thái độ phục vụ văn minh lịch sự, sẵn sàng hướng dẫn cho họ hình thức tiết kiệm có lợi nhất. Một ngân hàng mà không giữ được chữ "tín" thì không thể đạt kết quả như mong muốn.

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, chi nhánh cần thực hiện việc đa dạng hóa, lắp đặt, triển khai và áp dụng các phần mềm công nghệ hiện đại. Đây là điều kiện tiên quyết để chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên có thể trở thành một ngân hàng hiện đại, đáp ứng đầy đủ các nhu cầu của khách hàng trong tương lai.

Tóm lại, các giải pháp nêu trên có mối quan hệ với nhau, việc áp dụng một số giải pháp này có thể tạo nên ảnh hưởng đến giải pháp khác. Chẳng hạn, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng chắc chắn sẽ nâng cao được chất lượng và các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, tạo cơ hội thu hút khách hàng ngày càng nhiều hơn. Nguồn vốn huy động lớn là điều kiện cần thiết để mở rộng tín dụng và đầu tư phát triển kinh tế... Vì vậy, nên căn cứ vào điều kiện cụ thể của từng thời kỳ để chọn lựa các giải pháp cho thích hợp và đạt hiệu quả mong muốn.

### **3.3. Kiến nghị**

#### **3.3.1 Kiến nghị với Chính phủ và các Bộ liên ngành và địa phương.**

Đối với Việt Nam hiện nay những điều kiện quan trọng để tạo lập và duy trì ổn định môi trường kinh tế vĩ mô là: Chính phủ và các cơ quan chức năng của mình đảm bảo điều tiết một nền kinh tế ổn định, tránh làm giảm bất thường các giá trị của tiền dưới nhiều hình thức. Đặc biệt, cần tránh sự thay đổi đột ngột trong hệ thống ngân hàng: quy mô, đối tượng hoạt động của hệ thống hay cấu trúc hệ thống, dẫn tới nguy cơ mất khả năng thanh toán, thu hẹp hoạt động, giải thể hay phá sản các ngân hàng. Ổn định tâm lý cho người dân, khuyến khích người dân tham gia vào các hoạt động trong hệ thống ngân hàng. Có biện pháp hạn chế các hoạt động cho vay nặng lãi, tín dụng đen... tại nhiều địa phương trên cả nước.

Ổn định giá trị đồng nội tệ, kiềm chế lạm phát, bình ổn sức mua của đồng tiền, giảm bớt tình trạng Đô la hóa nền kinh tế. Tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động huy động vốn, tạo nguồn vốn đủ lớn cho hoạt động cho vay.

Duy trì và giữ vững ổn định chính trị, vì bất ổn chính trị thường kéo theo bất ổn về tiền tệ. Tăng cường lòng tin của nhân dân vào sự quản lý của Nhà nước. Đây là điều kiện quan trọng tạo thuận lợi cho việc mở rộng đầu tư trong nước và ngoài nước.

Hoàn thiện môi trường pháp lý: đối với các văn bản, quy định đã lạc hậu, thiếu sót cần bổ sung, chỉnh sửa kịp thời tránh tình trạng chông chéo trong thời kì áp dụng. Điều này rất quan trọng trong việc chứng thực cũng như thẩm định cho vay của ngân hàng, giúp ngân hàng phát triển hoạt động cho vay.

Chính phủ cần có các chính sách phát triển sản xuất kinh doanh, nhất là các chính sách định hướng và kích thích đầu tư. Giảm thiểu các hoạt động đầu tư dàn trải, không phù hợp với nền kinh tế, gây thiệt hại, thất thoát vốn và kém hiệu quả.

Tăng cường sự chủ động cho hệ thống ngân hàng. Điều chỉnh các quy định phù hợp với cung cầu thị trường, tránh tình trạng bó hẹp hệ thống ngân hàng

trong các quy tắc cứng nhắc làm giảm hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại.

Các Bộ, liên ngành địa phương cần hoàn thiện các quy chế, chính sách và hoạt động của mình. Địa phương tạo điều kiện trong hoàn tất các thủ tục giúp người đi vay có thể vay vốn thuận lợi, kịp thời, nhanh chóng, đáp ứng các nhu cầu cần thiết của người dân; cung cấp các thông tin, hỗ trợ ngân hàng trong việc tìm hiểu, thẩm định dự án cho vay, giảm thiểu việc lừa đảo, chiếm dụng vốn... Trong thực tế đã có nhiều trường hợp sau khi khách hàng dùng sổ đỏ để thế chấp vay vốn tại ngân hàng; sau đó đến địa phương xin cấp lại sổ đỏ với nguyên nhân mất, hỏng. Sau đó khách hàng chây ì, không chịu trả nợ cho ngân hàng. Do thiếu sự phối hợp giữa ngân hàng và địa phương nên ngân hàng đã chịu nhiều thiệt hại.

Địa phương phối hợp chặt chẽ với ngân hàng trong quản lý các hồ sơ giấy tờ, tránh làm giả mạo, các hành vi sai trái gây thiệt hại cho ngân hàng. Chính quyền địa phương cần nắm rõ tình hình hoạt động của địa phương, làm đúng các thủ tục, đảm bảo những xác nhận của mình là chính xác, đúng quy định. Tăng cường chất lượng hành chính giúp khách hàng thuận lợi trong quá trình vay vốn.

Các địa phương cũng góp phần định hướng sự phát triển của các ngành nghề, các lĩnh vực khuyến khích đầu tư, các lĩnh vực cần hạn chế, ban hành các quy chế trợ giúp người đi vay có cơ hội tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng. Tích cực mở rộng và khuyến khích việc thành lập các tổ đội vay vốn và gửi vốn tại ngân hàng.

Các địa phương cũng nên tăng cường hoạt động quản lý tín dụng đen, cho vay nặng lãi, thông báo rộng rãi tới người dân về hoạt động tích cực của ngân hàng, và những lợi ích của tín dụng ngân hàng và việc gửi tiền tại ngân hàng.

### **3.2.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.**

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cần có những hướng dẫn cụ thể về các hình thức huy động, cho vay, hoàn thiện quy chế cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn một cách đồng bộ trong hệ thống tin học, kế toán, mẫu biểu... cho các NHNo & PTNT cơ sở thực hiện.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cần tăng cường cơ sở vật chất cho các chi nhánh. Đây là một yếu tố cần thiết và quan trọng để các ngân hàng cơ sở nâng cao chất lượng của mình. Hiện nay cơ sở vật chất tại các chi nhánh trải qua hàng chục năm phát triển đã không còn phù hợp với nhu cầu hiện tại của xã hội. Hệ thống máy tính, thông tin liên lạc, chương trình đang ngày càng hoàn thiện song cần phải chú trọng hơn tránh gây những rắc rối, phiền phức trong giao dịch hàng ngày.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam nên có chính sách lãi suất cho phù hợp với các kì hạn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, bao gồm cả VND, USD, EUR và các ngoại tệ khác để khuyến khích khách hàng gửi tiền cũng như vay vốn. Tăng cường hoạt động luân chuyển vốn giữa những chi nhánh, cơ sở thừa vốn cho vay và những chi nhánh, cơ sở thiếu vốn vay. Kích thích phát triển huy động vốn qua chính sách lãi suất, chính sách khách hàng phù hợp, nâng cao tính cạnh tranh của toàn hệ thống.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam nên tăng cường tính chủ động cho các ngân hàng cơ sở. Hoạt động của ngân hàng khác nhau giữa các vùng miền, đặc điểm của kinh tế, văn hóa, xã hội. Vì vậy các ngân hàng cần có nhiều sự chủ động hơn trong quản lý cũng như tổ chức, nhờ đó nâng cao năng suất và chất lượng hoạt động.

### **3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên**

Chi nhánh nên tiếp tục đẩy mạnh công tác huy động vốn- nhất là tiền gửi có kỳ hạn của dân cư, tiền gửi thanh toán của Kho bạc nhà nước và các Tổ chức kinh tế. Gắn việc giao khoản huy động vốn với khen thưởng các cá nhân có thành tích trong công tác. Chi nhánh nên áp dụng rộng rãi các hình thức huy



động với mức lãi suất phù hợp theo quy định của cấp trên. Ngoài việc cạnh tranh về lãi suất, tiếp tục nghiên cứu vận dụng linh hoạt các chương trình khuyến mại. Riêng đối với khách hàng truyền thống có lượng tiền gửi lớn cần có chính sách ưu tiên về phí dịch vụ, về thanh toán, lĩnh tiền mặt...

Chi nhánh nên thường xuyên phối hợp với các phòng ban chuyên đề của NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng, với các Ngân hàng, đơn vị bạn để cùng bàn bạc, tháo gỡ những khó khăn trong công tác thanh toán, phục vụ cho hoạt động huy động vốn.

Chi nhánh cần sắp xếp bố trí cán bộ giao dịch một cách khoa học theo hướng chuyên sâu, đảm bảo giải quyết công việc kịp thời, nhanh chóng, đúng nguyên tắc, chế độ, xác định rõ có đầy mạnh huy động vốn mới có điều kiện để cho vay.

## KẾT LUẬN

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, vốn huy động luôn đóng vai trò quan trọng, là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Nó quy định đến quy mô, kết cấu tài sản sinh lời của ngân hàng từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tài sản, mục tiêu phát triển và an toàn của ngân hàng. Việc nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn mang tính cấp thiết không những cho ngân hàng mà cho cả nền kinh tế. Chính vì vậy, các NHTM luôn đặt mục tiêu huy động vốn lên hàng đầu.

Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên là đơn vị trực thuộc hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, là đơn vị hạch toán độc lập, tự kinh doanh và không ngừng nâng cao khả năng tài chính của mình. Để tăng cường hiệu quả kinh doanh, chi nhánh cần xây dựng một chiến lược bao gồm những giải pháp khả thi để tăng cường công tác huy động vốn, đảm bảo nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh có hiệu quả tại chi nhánh.

Với những hiểu biết cùng với những kiến thức thực tế có được trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên, khóa luận đã tập trung hoàn thành các nội dung quan trọng sau đây:

1. Phân tích làm rõ nội dung cơ bản về công tác huy động vốn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

2. Đánh giá kết quả đạt được và phân tích thực trạng công tác huy động vốn trong 3 năm từ năm 2009 đến năm 2011, tìm ra những điểm hạn chế, tồn tại và nguyên nhân của những hạn chế đó trong công tác huy động vốn tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên.

3. Đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên trong thời gian tới. Đề xuất một số kiến nghị với Chính phủ, Bộ ngành liên quan; với NHNo&PTNT Việt Nam và với chi nhánh NHNo&PTNT huyện Thủy Nguyên để tạo điều kiện cho những giải pháp trên phát huy tác dụng trong thực tiễn.

Do thời gian nghiên cứu và kiến thức còn nhiều hạn chế nhất định nên khóa luận không tránh khỏi những khiếm khuyết, vì vậy tôi rất mong nhận được sự tham gia đóng góp ý kiến của quý thầy cô giáo và các bạn để khóa luận được hoàn thiện hơn.

## **Danh mục tài liệu tham khảo**

1. PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi , Học viện Tài chính – Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản tài chính, 2006.
2. PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến, Học viện Ngân hàng – Giáo trình Ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản thống kê, 2009.
3. Luật các Tổ chức Tín dụng - Luật số 47/2010/QH12.
4. Sinh viên Nguyễn Thị Thanh Hòa, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân - Chuyên đề *Phát triển hoạt động cho vay tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng.*
5. Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, số 22, 23 năm 2011
6. Các Báo cáo tài chính của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên từ năm 2009 – 2011.
7. Một số báo cáo liên quan tới Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Thủy Nguyên.
8. Webservice: Agribank.com.vn