

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

**Sinh viên : Phạm Thị Thu Thảo
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 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG
THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH UÔNG BÍ**

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

**Sinh viên : Phạm Thị Thu Thảo
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**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Thu Thảo Mã SV: 120175

Lớp: QT1204T Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng
Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Uông Bí

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

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

Chương II: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Uông Bí.

Chương III. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Uông Bí.

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

- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011.

- Một số tài liệu liên quan đến Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Uông Bí .

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

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*

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I. MỘT SỐ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1 Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1 Khái niệm, vai trò của Ngân hàng thương mại:	3
<i>a. Khái niệm</i>	<i>3</i>
<i>b. Vai trò của Ngân hàng thương mại.....</i>	<i>4</i>
1.1.2 Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.....	6
1.1.2.1 <i>Nghiệp vụ huy động vốn</i>	<i>7</i>
1.1.2.2 <i>Nghiệp vụ sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại</i>	<i>7</i>
1.1.2.3 <i>Các hoạt động dịch vụ của NHTM.....</i>	<i>8</i>
1.2 Một số vấn đề về nguồn vốn và huy động vốn của NHTM.....	9
1.2.1 Nguồn vốn của NHTM.....	9
1.2.1.1 <i>Khái niệm về nguồn vốn của Ngân hàng thương mại</i>	<i>9</i>
1.2.1.2 <i>Các loại nguồn vốn của NHTM</i>	<i>9</i>
1.2.2 Hoạt động huy động vốn của NHTM.....	11
1.2.2.1 <i>Khái niệm huy động vốn của NHTM.....</i>	<i>11</i>
1.2.2.2 <i>Vai trò của huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM.</i>	<i>12</i>
1.2.3 Cơ cấu huy động vốn của NHTM.....	14
<i>a. Cơ cấu theo kỳ hạn.....</i>	<i>14</i>
<i>b. Cơ cấu theo đối tượng huy động vốn</i>	<i>14</i>
<i>c. Cơ cấu theo mục đích</i>	<i>15</i>
<i>d. Cơ cấu theo đồng tiền huy động.</i>	<i>16</i>
1.2.4 Các hình thức huy động vốn của NHTM.....	16
1.2.4.1 <i>Nhận tiền gửi của khách hàng</i>	<i>16</i>
1.2.4.2 <i>Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác, của Ngân hàng Nhà nước</i>	<i>18</i>
1.2.4.3 <i>Huy động vốn từ các nguồn khác</i>	<i>18</i>
1.3 Hiệu quả huy động vốn của NHTM	19
1.3.1 Khái niệm hiệu quả huy động vốn.....	19
1.3.2 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả huy động vốn.....	20
1.3.3 Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NHTM	21
1.3.3.1 <i>Nguồn vốn tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian</i>	<i>21</i>
1.3.3.2 <i>Cơ cấu nguồn vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn của NHTM:...</i>	<i>21</i>
1.3.3.2 <i>Chi phí huy động vốn</i>	<i>22</i>
1.3.3.4 <i>Quản trị rủi ro huy động vốn</i>	<i>23</i>
1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	24
1.3.4.1 <i>Nhân tố chủ quan</i>	<i>24</i>
1.3.3.2 <i>Các nhân tố khách quan.....</i>	<i>27</i>

CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH UÔNG BÍ32

2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí..... 32

2.1.1 Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí 32

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí 34

2.1.3 Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí..... 37

2.1.3.1. *Hoạt động huy động vốn* 38

2.1.3.2 *Hoạt động sử dụng vốn* 39

2.1.3.3 *Các hoạt động khác*..... 46

2.1.3.4 *Kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí*..... 48

2.2 Thực trạng công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí 50

2.2.1 Quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí..... 50

2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí 52

2.2.2.1 *Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời gian* 52

2.2.2.2 *Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền (Nội tệ và ngoại tệ)* ... 55

2.2.2.3 *Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng* 58

2.2.2.4 *Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn* 61

2.2.2.5 *Sự phù hợp cơ cấu huy động vốn kỳ hạn với việc sử dụng vốn* 62

2.3 Đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí..... 64

2.3.1 Đánh giá theo các chỉ tiêu 64

2.3.2 Những kết quả đạt được của Chi nhánh Uông Bí 66

2.3.3 Một số hạn chế và nguyên nhân..... 67

2.3.3.1 *Hạn chế* 67

2.3.3.2 *Những nguyên nhân cơ bản* 68

CHƯƠNG III. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ.....71

3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí..... 71

3.1.1 Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí 71

3.1.2 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí	72
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.....	73
3.2.1 Đa dạng các sản phẩm huy động vốn.....	73
3.2.2 Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt	75
3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả.....	76
3.2.4 Đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ của cán bộ nhân viên.....	77
3.2.5 Nhóm các giải pháp khác	78
3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn	79
3.3.1 Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước.....	79
<i>a. Đối với Chính phủ</i>	<i>79</i>
<i>b. Đối với Ngân hàng Nhà nước</i>	<i>80</i>
3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	80
KẾT LUẬN.....	82
LỜI CAM ĐOAN.....	84
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	85

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian thực tập và hoàn thành khóa luận ngoài sự nỗ lực của bản thân, em đã nhận sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo trong Khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học dân lập Hải Phòng cùng Ban Giám đốc và các cán bộ nhân viên tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí. Em xin chân thành cảm ơn giảng viên Th.S Nguyễn Thị Diệp và Ban Giám đốc cùng các cán bộ nhân viên Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Do thời gian, kinh nghiệm và trình độ chuyên môn của bản thân còn hạn chế, khóa luận tốt nghiệp này không thể tránh khỏi những sai sót nhất định. Em rất mong nhận được sự tham gia góp ý của các thầy cô và các bạn để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC VIẾT TẮT

1.TCKT	Tổ chức kinh tế
2.NHTM	Ngân hàng thương mại
3.TMCP	Thương mại cổ phần
4.NHTW	Ngân hàng trung ương

LỜI MỞ ĐẦU

Đất nước ta đang trong thời kỳ biến đổi mạnh mẽ của nền kinh tế, thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, đưa đất nước thoát khỏi tình trạng kém phát triển và nâng cao chất lượng cuộc sống. Bên cạnh đó, trong thời gian qua, quá trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đang diễn ra hết sức sôi động. Điều đó đồng nghĩa với việc trong nước sự cạnh tranh đã diễn ra khốc liệt trong toàn bộ nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng.

Hoạt động của ngành ngân hàng gắn liền với cơ chế quản lý kinh tế. Hệ thống ngân hàng nước ta đã được cải tổ và hoạt động có hiệu quả, đóng vai trò nòng cốt trên thị trường tiền tệ.

Vấn đề nổi bật trong hoạt động ngân hàng là công tác huy động vốn, đây là hoạt động quyết định đến quy mô tín dụng, khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng, đồng thời nó cũng ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Các ngân hàng hiện nay đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả cao vì thế hoạt động huy động vốn không chỉ được quan tâm huy động từ đâu mà còn được chú trọng huy động như thế nào để có hiệu quả cao nhất, đáp ứng nhu cầu kinh doanh của các ngân hàng.

Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của công tác huy động vốn trong hoạt động của ngân hàng, cùng với thời gian thực tập và nghiên cứu về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Công thương Việt Nam chi nhánh Uông Bí, nhận thấy bên cạnh những kết quả đạt được thì hoạt động huy động vốn của ngân hàng vẫn còn một số nhược điểm cần khắc phục như chưa có chiến lược khách hàng rõ ràng, cũng như vạch ra biện pháp tăng cường huy động vốn cụ thể trong tình hình cạnh tranh huy động ngày càng gay gắt, cơ cấu huy động vốn ngắn hạn và dài hạn, nội tệ và ngoại tệ còn chưa thực sự phù hợp... Vì thế vận dụng những kiến thức có được vào thực tế em đã đi sâu tìm hiểu hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí và lựa chọn đề tài:

“Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí ”

làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

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

Chương 1: Một số lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Quảng Ninh, Ngày 26 Tháng 06 Năm 2012

Sinh viên thực hiện

Phạm Thị Thu Thảo

CHƯƠNG I

MỘT SỐ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về hoạt động của Ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm, vai trò của Ngân hàng thương mại:

a. Khái niệm:

Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng gắn liền với lịch sử phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Trải qua hàng trăm năm, đến nay hoạt động của các ngân hàng thương mại đã trở thành một yếu tố không thể thiếu gắn liền với nền kinh tế của mọi quốc gia trên thế giới.

Ngân hàng là một sản phẩm độc đáo của nền sản xuất hàng hoá, một động lực quan trọng cho sự phát triển của nền sản xuất xã hội. Với vai trò đó, ngân hàng không thể đứng ngoài hoạt động của bất cứ quốc gia nào. Vì vậy, mỗi nước đều xây dựng những khung pháp lý quy định, giới hạn hoạt động của ngân hàng. Mỗi nước khác nhau sẽ có một khái niệm và mô hình tổ chức ngân hàng khác nhau. Thông thường, người ta phải dựa vào tính chất và mục đích, đối tượng hoạt động của nó trên thị trường tài chính.

Theo Pháp lệnh Ngân hàng năm 1990 của Việt Nam:

“Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà nghiệp vụ thường xuyên và chủ yếu là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

Theo luật Các tổ chức tín dụng Việt Nam có hiệu lực vào tháng 10/1998:

“Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”.

Nghị định của Chính phủ số 49/20001NĐ-CP ngày 12/9/2000 định nghĩa:

“Ngân hàng thương mại là ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của nhà nước ”

Như vậy, Ngân hàng thương mại (NHTM) là một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, thông qua nghiệp vụ huy động vốn để cho vay, đầu tư và thực hiện các nghiệp vụ tài chính khác. Thông qua các nghiệp vụ, NHTM đã chứng tỏ được sự cần thiết của hệ thống trong phát triển kinh tế, NHTM là đòn bẩy của nền kinh tế.

b. Vai trò của Ngân hàng thương mại:

Vai trò của Ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế ngày càng quan trọng, nó được thể hiện qua các vai trò sau:

Thứ nhất: Ngân hàng thương mại là nơi tập trung vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội sau đó cung cấp cho nền kinh tế khi có nhu cầu bổ sung vốn.

Trong xã hội luôn luôn tồn tại tình trạng thừa và thiếu vốn một cách tạm thời. Những cá nhân, tổ chức có tiền nhàn rỗi tạm thời thì muốn bảo quản số tiền một cách an toàn nhất và có hiệu quả nhất. Trong khi đó những cá nhân, tổ chức có nhu cầu về vốn thì muốn vay được những khoản vốn nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Chính vì vậy Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính tốt nhất để thực hiện chức năng là cầu nối giữa cung và cầu về vốn. Ngân hàng là một địa chỉ tốt nhất mà những người dư thừa về vốn có thể gửi tiền một cách an toàn và hiệu quả nhất và ngược lại cũng là một nơi sẵn sàng đáp ứng những nhu cầu về vốn của các cá nhân và doanh nghiệp.

Thứ hai: Hoạt động của các Ngân hàng thương mại góp phần tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Ngân hàng thương mại với địa vị là một trung gian tài chính thực hiện chức năng là chiếc cầu nối giữa cung và cầu về vốn trên thị trường tiền tệ đã góp phần đẩy nhanh hoạt động của nền kinh tế, đem lại thuận lợi cho hoạt động của các cá nhân và tổ chức. Những cá nhân và tổ chức đã giảm được các khoản chi phí trong việc tìm kiếm các nguồn vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh, và ngoài ra có thể vận dụng các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng để đẩy nhanh hoạt

động của mình. Việc vay vốn từ ngân hàng của các doanh nghiệp đã thúc đẩy các doanh nghiệp phải có phương án sản xuất tối ưu và có hiệu quả kinh tế thì mới có thể trả lãi và trả vốn cho ngân hàng. Việc lập phương án sản xuất tối ưu do doanh nghiệp lập ra phải qua sự kiểm tra, thẩm định kỹ lưỡng của ngân hàng nhằm hạn chế tới mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.

Ngược lại những cá nhân và tổ chức dư thừa về vốn có thể yên tâm đem gửi tiền của mình vào ngân hàng vì ngân hàng là một địa chỉ có thể bảo quản tiền vốn một cách an toàn và hiệu quả tốt nhất. Khách hàng có thể yên tâm về sự an toàn và khả năng sinh lời của đồng vốn và cũng có thể rút tiền của mình bất cứ lúc nào. Có thể lãi suất mà ngân hàng trả cho khách thấp hơn so với việc đầu tư tiền vốn vào những lĩnh vực như: mua cổ phiếu, đầu tư vào kinh doanh... nhưng việc gửi tiền vào ngân hàng có hệ số an toàn cao nhất. Thêm vào đó những dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng như: chuyển tiền, thanh toán hộ, các dịch vụ tư vấn ... sẽ tạo thêm thuận tiện cho khách hàng trong hoạt động kinh doanh của mình.

Tất cả những hoạt động của ngân hàng là cơ sở giúp cho việc tăng cường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế nói chung.

Thứ ba: Ngân hàng thương mại thông qua những hoạt động của mình góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia.

NHTM giúp nhà nước thực hiện mục tiêu như ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo công ăn việc làm, ổn định lãi suất, ổn định thị trường tài chính, thị trường ngoại hối, ổn định và tăng trưởng kinh tế. Với các công cụ mà Ngân hàng Trung ương dùng để thực thi chính sách tiền tệ như: Chính sách chiết khấu, chính sách trần lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc hoặc bằng các nghiệp vụ thị trường tự do thì các ngân hàng đóng một vai trò quan trọng trong việc thi hành chính sách tiền tệ quốc gia. Các Ngân hàng thương mại có thể thay đổi lượng tiền trong lưu thông bằng việc thay đổi lãi suất tín dụng hoặc bằng các nghiệp vụ trên thị trường mở qua đó góp phần chống lạm phát và ổn định sức mua của đồng nội tệ.

Thứ tư: Ngân hàng thương mại bằng hoạt động của mình đã thực hiện việc phân bổ vốn giữa các vùng qua đó tạo điều kiện cho việc phát triển kinh tế đồng đều giữa các vùng khác nhau trong một quốc gia.

Các vùng kinh tế khác nhau thì có sự phát triển khác nhau. Hiện tượng thừa vốn hoặc thiếu vốn một cách tạm thời giữa các vùng diễn ra thường xuyên. Do đó vấn đề đặt ra là làm sao thực hiện tốt nhất hiệu quả huy động của vốn và chính hoạt động điều chuyển vốn trong nội bộ ngân hàng đã thực hiện tốt vấn đề này.

Thứ năm: Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền kinh tế các nước và thế giới, tạo điều kiện cho việc hoà nhập của nền kinh tế trong nước với nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế thế giới.

Với xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế thế giới cùng với chính sách mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế về kinh tế xã hội của các quốc gia trên thế giới thì hoạt động của các Ngân hàng thương mại được mở rộng và thúc đẩy cho việc mở rộng hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp trong nước. Với hoạt động rộng khắp của mình, các ngân hàng có khả năng huy động được nguồn vốn từ các cá nhân và các tổ chức nước ngoài góp phần bảo đảm được nguồn vốn cho nền kinh tế trong nước, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước có thể mở rộng hoạt động của họ ra nước ngoài một cách dễ dàng hơn, hiệu quả hơn nhờ hoạt động thanh toán quốc tế, bảo lãnh.

Chính từ sự mở rộng các quan hệ quốc tế mà nền kinh tế trong nước có sự thâm nhập vào thị trường quốc tế và tăng cường khả năng cạnh tranh với các nước khác trên thế giới.

Như vậy: NHTM giữ vai trò vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế, nó không những đóng vai trò điều tiết, mà còn thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Xã hội ngày càng phát triển thì vai trò của ngân hàng lại càng được chú trọng và không ngừng nâng cao.

1.1.2 Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại

Ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc điều hoà, cung cấp vốn cho nền kinh tế. Với sự phát triển kinh tế và công nghệ như hiện nay, hoạt động ngân hàng đã có những bước tiến rất nhanh, đa dạng và phong phú hơn, song ngân hàng vẫn duy trì các nghiệp vụ cơ bản như huy động vốn, sử dụng vốn và các hoạt động dịch vụ của NHTM.

1.1.2.1 Nghiệp vụ huy động vốn

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

1.1.2.2 Nghiệp vụ sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại

Đây là nghiệp vụ trực tiếp mang lại lợi nhuận cho ngân hàng, nghiệp vụ sử dụng vốn của ngân hàng có hiệu quả sẽ nâng cao uy tín của ngân hàng, quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Do vậy ngân hàng cần phải nghiên cứu và đưa ra chiến lược sử dụng vốn của mình sao cho hợp lý nhất .

Một là: Ngân hàng tiến hành cho vay

Cho vay là hoạt động quan trọng nhất của các ngân hàng thương mại (NHTM). Theo thống kê, nhìn chung thì khoảng 60%- 75% thu nhập của ngân hàng là từ các hoạt động cho vay. Thành công hay thất bại của một ngân hàng tùy thuộc chủ yếu vào việc thực hiện kế hoạch tín dụng và thành công của tín dụng xuất phát từ chính sách

cho vay của ngân hàng. Các loại cho vay có thể phân loại bằng nhiều cách, bao gồm: mục đích, hình thức bảo đảm, kỳ hạn, nguồn gốc và phương pháp hoàn trả...

Hai là: Ngân hàng tiến hành đầu tư

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

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

+ Đầu tư vào trang thiết bị tài sản cố định phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Ba là: nghiệp vụ ngân quỹ

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

1.1.2.3 Các hoạt động dịch vụ của NHTM

Là trung gian tài chính, ngân hàng có rất nhiều lợi thế. Một trong những lợi thế đó là ngân hàng thay mặt khách hàng thực hiện thanh toán giá trị hàng hoá và dịch vụ. Để thanh toán nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm chi phí, ngân hàng đưa ra cho khách hàng nhiều hình thức thanh toán như thanh toán bằng séc, uỷ nhiệm chi, nhờ thu, các loại thẻ..., cung cấp mạng lưới thanh toán điện tử, kết nối các quỹ và cung cấp tiền giấy

khi khách hàng cần. Mặt khác, các ngân hàng thương mại còn tiến hành môi giới, mua, bán chứng khoán cho khách hàng và làm đại lý phát hành chứng khoán cho các công ty. Ngoài ra ngân hàng còn thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân và thu hộ...

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

1.2 Một số vấn đề về nguồn vốn và huy động vốn của NHTM

1.2.1 Nguồn vốn của NHTM

1.2.1.1 Khái niệm về nguồn vốn của Ngân hàng thương mại

Nguồn vốn của NHTM là toàn bộ các nguồn tiền tệ mà ngân hàng tạo lập, huy động được để cho vay, đầu tư và thực thi các dịch vụ ngân hàng.

Nguồn vốn của NHTM bao gồm: Vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và một số vốn khác.

1.2.1.2 Các loại nguồn vốn của NHTM

1.2.1.2.1 Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là số vốn thuộc quyền sở hữu của NHTM, đó là nguồn tiền được đóng góp chủ yếu bởi những người chủ ngân hàng. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng bao gồm nhiều loại khác nhau và được phân thành vốn cấp 1 và vốn cấp 2.

Trong đó:

Vốn cấp 1 (vốn cơ bản) được xem là sức mạnh và tiềm lực thực sự của ngân hàng, bao gồm vốn điều lệ, các quỹ dự trữ và lợi nhuận không chia. Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ để xác định giới hạn mua cổ phiếu, đầu tư vào tài sản cố định của tổ chức tín dụng.

Vốn cấp 2 (vốn bổ sung) được giới hạn tối đa bằng 100% vốn cấp 1. Vốn cấp 2 bao gồm: Giá trị tăng thêm của tài sản cố định và giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá lại theo quy định của pháp luật; Dự phòng chung; Các trái phiếu chuyển đổi và một số công cụ nợ khác thỏa mãn điều kiện do Ngân hàng Nhà nước quy định.

Vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của NHTM. Song vốn chủ sở hữu lại đóng vai trò quan trọng và thực hiện một số chức năng không thể thay thế trong hoạt động ngân hàng như: cung cấp nguồn lực ban đầu để giúp ngân hàng mới thành lập hoạt động, cung cấp nền tảng cho sự tăng trưởng và mở rộng, giúp ngân hàng chống lại rủi ro và duy trì niềm tin cho công chúng vào khả năng quản lý và phát triển của ngân hàng.

1.2.1.2.2 Vốn huy động

Vốn huy động của NHTM dưới hình thức bằng tiền (nội tệ và ngoại tệ) được hình thành từ hai bộ phận: Vốn huy động từ tiền gửi và vốn huy động thông qua phát hành các giấy tờ có giá.

Trong đó:

- Vốn huy động từ tiền gửi của các NHTM bao gồm tiền gửi của tổ chức kinh tế, tiền gửi của dân cư và tiền gửi khác. Để huy động vốn, các ngân hàng đã cung cấp rất nhiều loại tiền gửi khác nhau cho khách hàng lựa chọn.

Các hình thức mà khách hàng có thể lựa chọn như: Tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn với các kỳ hạn khác nhau đối với tiền gửi của tổ chức kinh tế; Tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán đối với tiền gửi của dân cư. Ngoài ra, các khoản tiền gửi khác của NHTM như: tiền gửi của tổ chức tín dụng, tiền gửi của Kho bạc nhà nước, tiền gửi của các tổ chức đoàn thể xã hội...

- Vốn huy động thông qua phát hành các giấy tờ có giá của NHTM như kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi...

1.2.1.2.3 Vốn đi vay

Trong quá trình kinh doanh của NHTM luôn có tình trạng thừa và thiếu vốn, khi đó các NHTM có thể gửi vào các tổ chức tín dụng khác để hưởng lãi hay đi vay vốn để tận dụng cơ hội kinh doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán. NHTM có thể vay vốn ở các tổ chức tín dụng khác hoặc vay vốn ở Ngân hàng Trung ương.

Ngân hàng Trung ương cho các NHTM vay vốn ngắn hạn dưới các hình thức như: chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác; cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác...

Vốn đi vay của NHTM thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn kinh doanh của NHTM, cho nên ngoài tác dụng góp phần gia tăng nguồn vốn, mở rộng kinh doanh, nó còn có ý nghĩa trong việc đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên và nâng cao hiệu suất sử dụng vốn của NHTM.

1.2.1.2.4 Vốn khác

NHTM có thể tạo lập vốn cho mình từ nhiều nguồn khác nhau như: Vốn trong thanh toán, Vốn ủy thác đầu tư, tài trợ của chính phủ hoặc của các tổ chức trong và ngoài nước cho các chương trình, dự án phát triển kinh tế, văn hóa, xã hội. Ngoài ra, NHTM còn làm đại lý bán cổ phiếu, trái phiếu cho các doanh nghiệp, thu hộ lợi tức từ đầu tư chứng khoán cho khách hàng...

Các nguồn vốn khác của NHTM có thể không nhiều, thời gian sử dụng đôi khi rất ngắn, nhưng là nguồn vốn này của NHTM không phải tốn kém chi phí huy động. Một điểm lợi khác chính là các NHTM có điều kiện phát triển các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng khác, phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

1.2.2 Hoạt động huy động vốn của NHTM

1.2.2.1 Khái niệm huy động vốn của NHTM

Huy động vốn của NHTM là hoạt động các ngân hàng huy động tiền từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn kinh doanh.

Hoạt động huy động vốn của các NHTM là điểm khác biệt giữa NHTM và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng khác. Chỉ các NHTM mới được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau, mang tính đặc thù riêng vốn có của NHTM.

Vốn huy động của các NHTM chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của NHTM, giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và các NHTM hoạt động được chủ yếu là nhờ vào nguồn vốn này.

1.2.2.2 Vai trò của huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM

Nguồn vốn là cơ sở cần thiết cho sự tồn tại và hoạt động của NHTM. Bất kỳ một NHTM nào muốn tiến hành các hoạt động cho vay hay cung cấp các dịch vụ đều phải có lượng vốn đủ lớn. Số vốn này giúp cho NHTM ban đầu nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng, thực hiện các hoạt động tín dụng, mở rộng việc cung cấp các dịch vụ khác như: bảo lãnh, mua bán ngoại tệ cho vay... Trong quá trình hoạt động, nguồn vốn của NHTM không ngừng tăng lên, vượt xa số vốn tự có của NHTM nhờ hoạt động huy động vốn

**** Hoạt động huy động vốn quyết định đến quy mô tín dụng của ngân hàng***

Cụ thể nếu ngân hàng huy động được số vốn lớn, dồi dào thì chắc chắn ngân hàng sẽ có đủ khả năng để thực hiện đa dạng hoá sản phẩm của mình để đáp ứng tốt nhất nhu cầu dịch vụ của khách hàng. Đồng thời huy động được nguồn vốn lớn còn có thể giúp ngân hàng mở rộng mạng lưới chi nhánh, hiện đại hoá cơ sở vật chất... Không những vậy, với tiềm năng vốn lớn các NHTM có thể hoàn toàn tự quyết định lấy cơ hội kinh doanh của mình, tự tạo ra một hình ảnh riêng cho ngân hàng, từ đó sẽ tạo ra được sức hút đối với khách hàng. Một ngân hàng có khả năng huy động được nhiều vốn có thể cùng một lúc phục vụ nhiều nhu cầu vay vốn của các đối tượng khác nhau qua đó đem lại lợi nhuận và nâng cao hình ảnh cho ngân hàng, giúp ngân hàng không ngừng mở rộng quy mô hoạt động và quy mô tín dụng của mình.

**** Hoạt động huy động vốn quyết định đến khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của các ngân hàng trên thị trường***

Kinh doanh trong nền kinh tế thị trường uy tín là vấn đề mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải đặt lên hàng đầu đặc biệt đối với các NHTM thì nó lại càng là vấn đề sống còn. Một ngân hàng có uy tín tốt trên thị trường ngân hàng đó có thể dễ dàng huy động được nguồn tiền nhàn rỗi từ các cá nhân, tổ chức kinh tế... Nhưng để có được uy tín đó trước hết ngân hàng phải luôn có khả năng sẵn sàng chi trả các khoản tiền gửi cho khách hàng. Nguồn vốn lớn sẽ giúp ngân hàng có khả năng chống đỡ đối với việc rút tiền lớn hơn vì dự trữ sơ cấp của họ lớn. Với nguồn vốn lớn NHTM còn có thể quyết định dự trữ thứ cấp lớn tức là đầu tư vào các giấy tờ có giá có tính lỏng cao. Khi ngân hàng có nguồn vốn lớn thể hiện ngân hàng lớn nên khả năng đi vay chống đỡ rủi ro cũng dễ dàng hơn.

** Hoạt động huy động vốn ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường*

Khi NHTM huy động được số vốn lớn thì có thể cạnh tranh và dành ưu thế so với các ngân hàng khác cả về giá và chất lượng dịch vụ. Cụ thể, khi ngân hàng sở hữu nguồn vốn lớn ngân hàng có thể đa dạng hoá các loại hình dịch vụ để đáp ứng nhu cầu khác nhau của khách hàng từ đó có thể thu hút khách hàng đến với ngân hàng vì họ có thể được hưởng nhiều dịch vụ hơn so với ngân hàng khác. Huy động được nhiều vốn giúp ngân hàng có thể đẩy lãi suất đầu vào cao cũng như giảm lãi suất cho vay so với các ngân hàng khác để thu hút khách hàng.

Nguồn vốn của NHTM đã thực hiện các vai trò quan trọng không thể thay thế được trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn cung cấp nguồn lực ban đầu giúp NHTM mới thành lập hoạt động, cung cấp nền tảng cho sự tăng trưởng và mở rộng. Nguồn vốn của NHTM quyết định đến quy mô tín dụng của ngân hàng, các NHTM có thể thực hiện đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng mạng lưới chi nhánh, hiện đại hóa cơ sở vật chất...

Như vậy, hoạt động huy động vốn quyết định đến quy mô và tính chất nguồn vốn của NHTM và nó có vai trò vô cùng quan trọng, có ý nghĩa sống còn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

1.2.3 Cơ cấu huy động vốn của NHTM

Việc xác định cơ cấu nguồn vốn huy động là vô cùng quan trọng. Bất kì ngân hàng nào cũng luôn phải tìm cách cân đối về cơ cấu huy động vốn sao cho cơ cấu huy động vốn phù hợp về kì hạn, đối tượng huy động cũng như đồng tiền huy động, giúp ngân hàng kiểm soát, làm chủ nguồn vốn của mình, hạn chế rủi ro trong thanh khoản cũng như thanh toán

a. Cơ cấu theo kì hạn

- Tiền gửi không kì hạn:

Đây là khoản tiền đúng như tên gọi của nó là thời gian gửi tiền không xác định, khách hàng (cá nhân, tổ chức) có quyền rút tiền ra bất cứ lúc nào. Mục đích của khách hàng đối với loại tiền này là hưởng những tiện ích trong thanh toán khi có nhu cầu chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng. Vì vậy đây là bộ phận tiền chỉ nhàn rỗi tạm thời chứ không phải là khoản để dành.

- Tiền gửi có kì hạn:

Ngược với khoản tiền gửi không kì hạn, đây là khoản tiền gửi với thời gian xác định. Nguyên tắc tiến hành khoản tiền gửi này là người gửi chỉ được rút tiền khi đến thời hạn như đã thoả thuận có thể là 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 1 năm hoặc lâu hơn nữa. Theo quy định, ngân hàng có quyền từ chối việc rút tiền trước thời hạn của người gửi tiền. Tuy nhiên, ở một số nước, quy định này đã được nới lỏng: các ngân hàng cho phép người gửi tiền được rút ra trước hạn nhưng phải báo trước cho ngân hàng một khoảng thời gian nhất định, nếu không báo trước người gửi sẽ không được hưởng lãi suất hoặc rất thấp.

b. Cơ cấu theo đối tượng huy động vốn:

- Tiền gửi của dân cư:

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng đến. Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm với mục tiêu đảm bảo an toàn và sinh lời đối với các khoản tiết kiệm, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều khuyến khích dân cư

thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách ở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn ...

- *Tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội:*

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

c. Cơ cấu theo mục đích:

- *Tiền gửi tiết kiệm:*

Tiền gửi tiết kiệm là khoản tiền để dành của mỗi cá nhân được gửi vào ngân hàng, nhằm hưởng lãi suất theo qui định. Tiền gửi tiết kiệm là bộ phận thu nhập bằng tiền của các cá nhân chưa sử dụng được gửi vào các tổ chức tín dụng. Khi gửi tiền người gửi được giao một sổ tiết kiệm coi như giấy chứng nhận tiền gửi vào ngân hàng. Đến thời hạn khách hàng rút tiền ra được nhận một khoản tiền lãi trên tổng số tiền gửi tiết kiệm. Có hai loại tiền gửi tiết kiệm là tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.

- *Tiền gửi giao dịch hoặc tiền gửi thanh toán.*

Đây là khoản tiền của doanh nghiệp hoặc cá nhân gửi vào ngân hàng để nhờ ngân hàng giữ và thanh toán hộ. Trong phạm vi số dư cho phép, các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp hoặc cá nhân đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp hoặc cá nhân đều có thể được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Lãi suất của khoản tiền này rất thấp, thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ của ngân hàng với mức phí thấp.

- *Tiền gửi “ lai ” (vừa tiết kiệm vừa giao dịch):*

Đây là loại tiền gửi mà người gửi vừa có thể yêu cầu ngân hàng thanh toán hộ, vừa có thể hưởng lãi suất định kỳ như một khoản tiền gửi tiết kiệm. Tuy nhiên, lãi suất của khoản tiền này thường không cao như lãi suất tiền gửi tiết kiệm bởi tính cố định của nó, ngân hàng có thể không sử dụng được hoặc sử dụng rất ít số vốn huy động này để cho vay hoặc đầu tư.

d. Cơ cấu theo đồng tiền huy động.

Ngân hàng huy động vốn theo hai loại đồng tiền đó là nội tệ và ngoại tệ

- *Tiền gửi nội tệ:* Đây là khoản tiền gửi quan trọng của các ngân hàng, nó phụ thuộc vào thu nhập trong nước và chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng lượng tiền gửi.

- *Tiền gửi ngoại tệ:* Bên cạnh tiền gửi nội tệ thì ngân hàng còn nhận tiền gửi dưới dạng ngoại tệ như USD, GBP, DEM... những khoản ngoại tệ này cũng rất quan trọng cho hoạt động ngân hàng như kinh doanh ngoại tệ trong nước, tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế...

Việc đa dạng hóa loại tiền huy động giúp cho ngân hàng giảm thiểu rủi ro về thanh khoản cũng như đa dạng hóa loại hình huy động vốn của Ngân hàng. Việc cân bằng cơ cấu đồng tiền huy động cũng rất quan trọng, việc quá ưu tiên huy động một đồng tiền nào đó dễ dẫn tới rủi ro khi nhu cầu sử dụng của khách hàng thay đổi.

1.2.4 Các hình thức huy động vốn của NHTM

1.2.4.1. Nhận tiền gửi của khách hàng

Để huy động vốn, các NHTM đã cung cấp rất nhiều loại tiền gửi khác nhau cho khách hàng lựa chọn. Mỗi công cụ huy động tiền gửi đưa ra đều có những đặc điểm riêng nhằm làm cho chúng phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng trong việc tiết kiệm và thực hiện thanh toán. Vốn tiền gửi của các NHTM bao gồm tiền gửi của tổ chức kinh tế, tiền gửi của dân cư và tiền gửi khác. Trong đó:

+ *Tiền gửi không kỳ hạn:*

Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền mà khách hàng có thể rút ra bất kỳ lúc nào và ngân hàng luôn có nghĩa vụ phải thỏa mãn các nhu cầu đó. Loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Đối với tiền gửi không kỳ hạn, mặc dù việc gửi và rút tiền có thể thực hiện vào bất kỳ lúc nào, ngân hàng khó xác định trước, nhưng trên thực tế, luôn có sự chênh lệch về thời gian và số lượng giữa việc gửi và rút tiền, cho nên tại mỗi ngân hàng luôn có tồn tại một số dư tiền gửi không kỳ hạn và ngân hàng có thể sử dụng để cho vay.

Lãi suất của loại tiền gửi này rất thấp, thậm chí có nhiều khoản tiền gửi ngân hàng không phải trả lãi. Cho nên nguồn vốn này giúp cho ngân hàng hạ thấp giá mua vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư.

+ *Tiền gửi có kỳ hạn:*

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

Nguồn vốn này của ngân hàng có độ ổn định cao, ngân hàng chủ động trong quá trình sử dụng. Vì vậy, để có thể thu hút nhiều hơn loại tiền gửi này, các ngân hàng thường đưa ra nhiều loại kỳ hạn khác nhau phù hợp với thời gian vốn nhàn rỗi ở các đơn vị, mỗi kỳ hạn có một mức lãi suất tương ứng theo nguyên tắc kỳ hạn càng dài lãi suất càng cao.

+ *Tiền gửi tiết kiệm:*

Với loại tiền gửi này, khách hàng được ngân hàng giao cho một sổ tiết kiệm, trong thời gian gửi tiền, sổ tiết kiệm có thể dùng làm vật cầm cố hoặc được chiết khấu để vay vốn ngân hàng. Tiền gửi tiết kiệm bao gồm: tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn với các kỳ hạn khác nhau.

+ *Tiền gửi thanh toán:*

Khách hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng và gửi tiền vào đó để đáp ứng các nhu cầu thanh toán cũng như để sử dụng các tiện ích khác có liên quan của ngân hàng.

+ *Tiền gửi khác:*

Ngoài ra, ngân hàng còn có các khoản tiền gửi khác như: tiền gửi ký quỹ, tiền gửi vốn chuyên dùng, tiền gửi của kho bạc nhà nước, tiền gửi của các tổ chức đoàn thể xã hội

1.2.4.2 Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác, của Ngân hàng Nhà nước.

Các NHTM có thể vay và cho vay lẫn nhau thông qua thị trường liên ngân hàng. Đây là trường hợp ngân hàng có lượng tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước thấp không đủ cho nhu cầu chi trả. Khi đó, dưới sự tổ chức của Ngân hàng Nhà nước, ngân hàng này sẽ được vay của một ngân hàng khác có lượng tiền gửi dư thừa tại Ngân hàng Nhà nước, vì khoản cho vay là một bộ phận của tiền gửi thanh toán nên thời gian vay thường chỉ là một ngày. Ngoài ra, các ngân hàng có thể cho vay trực tiếp lẫn nhau không thông qua thị trường liên ngân hàng. Phương thức vay vốn của các tổ chức tín dụng khác này rất linh hoạt, đảm bảo khả năng thanh toán của các NHTM.

Ngoài ra, các NHTM có thể được Ngân hàng Nhà nước cho vay vốn khi cần thiết. Ở Việt Nam hiện nay, Ngân hàng Nhà nước cho các NHTM vay vốn ngắn hạn dưới hình thức sau:

- + Chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.
- + Cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

Ngân hàng Nhà nước còn cho NHTM vay vốn bổ sung vốn thiếu hụt trong thanh toán bù trừ. Trong trường hợp đặc biệt, khi được Thủ tướng Chính phủ chấp thuận, Ngân hàng Nhà nước còn cho vay đối với các NHTM tạm thời mất khả năng chi trả, có nguy cơ gây mất an toàn cho toàn hệ thống.

1.2.4.3 Huy động vốn từ các nguồn khác

Các NHTM còn có thể huy động từ các nguồn khác như: ủy thác đầu tư, nguồn vốn trong thanh toán...

+ *Vốn ủy thác đầu tư*: NHTM thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác giải ngân và thu hộ... Trong đó, ủy thác đầu tư là dịch vụ hấp dẫn của ngân hàng. Với dịch vụ này, khách hàng ủy thác tiền bạc, tài sản của mình cho ngân hàng để ngân hàng tiến hành đầu tư vào những dự án khả thi để sinh lãi. NHTM với lợi thế về uy tín và thông tin cũng như những khả năng thẩm định dự án tốt sẽ tiến hành hoạt động đầu tư có hiệu quả hơn, mang lại thu nhập cho khách hàng đồng thời thu lời cho chính mình qua phí dịch vụ. Dịch vụ ủy thác đầu tư hứa hẹn sẽ phát triển trong tương lai, đây là một nguồn thu hút vốn khá tốt và sẽ trở thành một sản phẩm cạnh tranh hấp dẫn không kém các sản phẩm tiền gửi.

+ *Vốn trong thanh toán*: Tại các NHTM, các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán như séc trong quá trình chi trả, tiền kỹ quỹ L/C... Nguồn vốn này có thời gian tồn tại ngắn, vì phần lớn chúng đều ở trạng thái chờ luân chuyển. Các NHTM ít khi sử dụng chúng để cho vay lâu dài mà chỉ để bổ sung thêm nguồn vốn ở thời điểm hiện tại.

+ *Nguồn khác*: Các NHTM còn có các nguồn khác bổ sung vốn huy động như: các khoản nợ khác (thuế chưa nộp, lương chưa trả...). Đây là nguồn vốn mà NHTM tạm thời chiếm dụng, không ảnh hưởng đáng kể tới nguồn vốn cũng như hoạt động huy động vốn của NHTM.

1.3 Hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.3.1 Khái niệm hiệu quả huy động vốn

Nhiệm vụ quan trọng của mỗi NHTM là phải tập trung và thu hút các nguồn vốn để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình văn hóa, kinh tế xã hội, biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội. Để đạt được những điều đó thì các ngân hàng phải có công tác huy động vốn phù hợp và có hiệu quả.

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

1.3.2 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả huy động vốn

+ Nguồn vốn huy động tăng trưởng, ổn định sẽ thỏa mãn các nhu cầu của NHTM

Các NHTM ngày nay đang rất chú trọng đến hoạt động huy động vốn. Và hoạt động huy động vốn là một trong những hoạt động chủ yếu để tạo ra lợi nhuận cho các ngân hàng. Hiệu quả huy động vốn có tác động nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn huy động được phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của NHTM. Nguồn vốn này phải có sự tăng trưởng, ổn định về số lượng để có thể thỏa mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của NHTM.

Nếu NHTM huy động được nguồn vốn ổn định, ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần vốn đó vào các hoạt động có lợi nhuận cao. Việc huy động vốn của NHTM phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của ngân hàng về vốn. Nếu huy động được ít vốn thì ngân hàng sẽ không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, không đa dạng được các hoạt động kinh doanh, không mở rộng cạnh tranh và sẽ bị mất khách hàng. Nếu ngân hàng huy động được nhiều vốn mà không sử dụng hết thì vốn sẽ bị ứ đọng, khiến lợi nhuận giảm sút, do vẫn phải trả lãi và các chi phí kèm theo như chi phí bảo quản, kế toán, kho quỹ... mà không có khoản nào bù đắp lại.

Ngân hàng có nguồn vốn ổn định sẽ phục vụ được nhiều khách hàng cùng một lúc với nhiều dịch vụ, sẽ tạo được niềm tin của khách hàng. Đây là một nhân tố quan trọng quyết định thành công của ngân hàng.

+ Nguồn vốn huy động ổn định về mặt thời gian để hoạt động thanh toán, đầu tư, cho vay của NHTM diễn ra bình thường

Ngoài sự cần thiết về lượng vốn lớn, NHTM phải có nguồn vốn huy động ổn định về mặt thời gian. Nếu các NHTM huy động được một lượng vốn lớn mà không ổn định về mặt thời gian, thường xuyên có một lượng tiền lớn có khả năng bị rút ra thì lượng vốn dành cho hoạt động cho vay, đầu tư sẽ không lớn. Như vậy,

hiệu quả sử dụng vốn sẽ không cao và các NHTM phải thường xuyên đối mặt với vấn đề thanh khoản.

Khi các ngân hàng nâng cao được hiệu quả huy động vốn, NHTM sẽ có điều kiện thuận lợi cho các hoạt động đầu tư, cho vay. Từ đó, ngân hàng sẽ có nhiều lợi nhuận hơn. Các NHTM đã nhận ra được nhiều lợi ích từ việc nâng cao hiệu quả huy động vốn.

NHTM rất cần chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả huy động vốn để tạo ra được nhiều lợi nhuận nhất, tạo dựng được thương hiệu, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường tài chính sôi động như hiện nay.

1.3.3 Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn của các NHTM

Hiệu quả huy động vốn được đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau tùy theo từng mục đích. Vì vậy các tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn cũng có nhiều loại khác nhau. Một số tiêu chí chủ yếu đánh giá hiệu quả huy động vốn như sau:

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

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

1.3.2.2 Cơ cấu nguồn vốn phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn của NHTM:

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

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

Từng khoản huy động

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

(theo loại tiền, theo thời gian)

Mỗi loại tiền gửi có các yêu cầu khác nhau về chi phí, thanh khoản, thời hạn... Do đó, việc xác định rõ cơ cấu vốn huy động sẽ giúp cho NHTM hạn chế rủi ro có thể gặp phải và tối thiểu hoá chi phí đầu vào.

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

1.3.3.2 Chi phí huy động vốn

Lãi suất huy động luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Người gửi muốn một lãi suất cao, người vay lại muốn lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, ngân hàng phải tìm cách điều chỉnh mức lãi suất sao cho hợp lý nhất đối với các bên, trong đó điều quan trọng là phải đảm bảo lợi ích của ngân hàng. Vì vậy trong huy động vốn, mỗi ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động bình

quân là nhỏ nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với một mức lãi suất chấp nhận được trên thị trường.

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

Bên cạnh chi phí chính là lãi suất, trong quá trình huy động vốn còn có các chi phí khác như chi phí tiền lương cho cán bộ huy động, chi phí in ấn phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí giao dịch quảng cáo... Tuy chi phí này chiếm một tỷ trọng tương đối nhỏ nhưng nếu tiết kiệm được cũng góp phần giảm bớt gánh nặng cho ngân hàng.

Việc tính toán chính xác chi phí huy động vốn được coi là một yếu tố cơ bản để xác định mức lợi nhuận mà Ngân hàng sẽ thu được, và căn cứ vào đó Ngân hàng sẽ định giá cho mỗi sản phẩm dịch vụ của mình.

Tổng chi phí

$$\text{Chi phí huy động vốn} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}}$$

Đây là tiêu chí mà các ngân hàng luôn quan tâm. Khi huy động được nhiều vốn với chi phí thấp thì hiệu quả công tác huy động vốn càng được nâng cao. Chi phí huy động vốn chủ yếu là chi phí trả lãi (trả lãi cho tiền vay và tiền gửi).

NHTM luôn muốn tìm kiếm nguồn vốn có chi phí thấp nhất để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư. Những nguồn vốn có chi phí thấp nhất sẽ là nguồn vốn có ưu thế nhất về phương diện chi phí. Từ đó, lợi nhuận của ngân hàng tăng bằng cách tăng thu nhập sẽ nguy hiểm hơn là quản lý hiệu quả chi phí sử dụng vốn và nâng cao hiệu quả huy động vốn. Để mở rộng nguồn vốn huy động, các ngân hàng đều tạo ra các ưu thế của riêng mình về lãi suất, để nâng cao sức cạnh tranh với các ngân hàng khác.

1.3.3.4 Quản trị rủi ro huy động vốn

Rủi ro trong huy động vốn thể hiện rõ nhất ở hai trường hợp:

- *NHTM huy động vốn thừa*: Đây là trường hợp mà nguồn vốn không được sử dụng hết, có thể dẫn tới tình trạng ngân hàng phải trả lãi huy động trong khi không thu được đồng lãi nào từ số vốn huy động đó. Thông thường thì các đơn vị kinh doanh sẽ chuyển vốn huy động thừa về Ngân hàng cấp trên điều chuyển sang đơn vị khác đang thiếu vốn để cho vay
- *NHTM huy động vốn thiếu*: Trong trường hợp này ngân hàng thiếu vốn để cho vay, sẽ giảm lợi nhuận trực tiếp của ngân hàng nếu không có nguồn vốn bù đắp chỗ thiếu hụt. Các đơn vị kinh doanh sẽ thông báo với ngân hàng cấp trên để điều chuyển vốn từ đơn vị khác về để tiến hành các nghiệp vụ cho vay.
- Hệ số vốn rủi ro:

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

Trong đó:

Hrr: Hệ số vốn bị rủi ro

Vrr: Vốn bị rủi ro

Vhd: Vốn huy động

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

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại

1.3.4.1 Nhân tố chủ quan

Mục tiêu, chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Mỗi ngân hàng đều xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh cụ thể. Chiến lược kinh doanh được xây dựng dựa trên việc ngân hàng xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức đồng thời dự

đoán được sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong tương lai. Thông qua mục tiêu, chiến lược kinh doanh ngân hàng sẽ có thể quyết định thu hẹp hay mở rộng việc huy động vốn về mặt quy mô, có thể thay đổi tỷ lệ các loại nguồn, tăng hay giảm chi phí huy động. Với tác dụng to lớn như vậy, nếu chiến lược kinh doanh được lựa chọn đúng đắn, các nguồn vốn được khai thác một cách tối đa thì công tác huy động vốn sẽ phát huy được hiệu quả.

Chính sách huy động vốn của NHTM

Chính sách huy động vốn của NHTM là tổng thể các chiến lược và biện pháp huy động vốn của một ngân hàng nhằm mục tiêu thu hút vốn tối đa. Chính sách này thay đổi theo từng kỳ, phù hợp với mục tiêu cụ thể của ngân hàng. Chính sách huy động gồm một số nội dung sau:

- Hình thức huy động vốn: Các NHTM muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hóa hình thức huy động. Hình thức huy động càng phong phú thì ngân hàng càng dễ huy động vốn hơn. Ngân hàng có thể đưa ra nhiều hình thức huy động như: phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, huy động tiền gửi tiết kiệm trong đó đưa ra nhiều thời hạn và lãi suất khác nhau. Các hình thức huy động vốn được đưa ra phải dựa trên cơ sở nghiên cứu phân tích thị trường và tâm lý khách hàng kỹ lưỡng thì mới có thể hấp dẫn được khách hàng gửi tiền.

- Lãi suất huy động: Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp và tiền gửi tiết kiệm của dân cư gửi vào ngân hàng là nhằm mục đích hưởng lãi, vì vậy lãi suất là điều họ quan tâm. Hiện nay, một số NHTM đã thu hút khách hàng gửi tiền đã sử dụng lãi suất rất linh hoạt. Tuy nhiên, sự tăng giảm lãi suất này chỉ giới hạn trong một biên độ nhất định để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng có lãi, để thực hiện đúng quy định của Ngân hàng nhà nước.

Công tác Marketing ngân hàng

Các ngân hàng thương mại hiện nay đã từng bước học tập và ứng dụng nghệ thuật thông tin quảng cáo, các hình thức khuyến mãi... Tuy việc đầu tư cho công tác này còn nhiều hạn chế, nhưng có thể nói đây cũng là mặt mạnh của ngành ngân hàng trong việc

cạnh tranh để huy động tiền gửi. Thông tin quảng cáo, tiếp thị khuyến mại, các dịch vụ hậu mãi rõ ràng sẽ phát triển mạnh mẽ trong cơ chế thị trường. Và tùy vào chu kỳ sống của sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp để các nhà quản trị ngân hàng chọn thời điểm, thời gian sử dụng, chiến lược marketing, quảng cáo khuyến mãi cũng như hậu mãi phù hợp.

Nhân sự và công nghệ thông tin

Hiện nay, các NHTM luôn chú trọng nâng cao trình độ và năng lực của cán bộ công nhân viên. Đây là một điều quan trọng để tạo được thương hiệu, niềm tin của khách hàng.

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng cao thì trong quá trình hoạt động kinh doanh, mọi thao tác nghiệp vụ đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả. Từ đó, ngân hàng có điều kiện mở rộng kinh doanh, giảm thấp chi phí hoạt động và thu hút được nhiều khách hàng.

Công nghệ thông tin hiện nay giữ một vai trò không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hoạt động của ngân hàng gắn liền với công nghệ thông tin ở hầu hết các nghiệp vụ từ việc nhận, nhập tiền gửi, hay thanh toán qua tài khoản khách hàng, đến việc cho vay, đầu tư trên thị trường tài chính. Hệ thống công nghệ thông tin càng hiện đại thì càng phục vụ hữu ích cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, giúp ngân hàng tiết kiệm thời gian, chi phí trong việc tìm kiếm, quản lý thông tin về khách hàng, thị trường cũng như toàn bộ ngân hàng. Đồng thời một hệ thống công nghệ thông tin hiện đại giúp cho việc triển khai các kế hoạch chiến lược huy động vốn của ngân hàng có hiệu quả tốt, gây được ấn tượng tốt với khách hàng.

Mạng lưới hoạt động của NHTM

Với các ngân hàng sát khu vực đông dân cư hoặc gần những trung tâm thành phố thì sẽ có thuận lợi về thu hút vốn. Đây là điều tự nhiên, khi dân chúng gửi tiền nhàn rỗi vào các chi nhánh ngân hàng gần nơi ở, vừa tiết kiệm thời gian đi lại, vừa đảm bảo an toàn.

Ngày nay, các NHTM đều cố gắng mở nhiều chi nhánh để thu hút tiền gửi của người dân cũng như đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh khác. Với mạng lưới chi nhánh rộng lớn, đến cả các vùng sâu, vùng xa khu vực đông dân cư, các ngân hàng sẽ có điều kiện cung cấp dịch vụ của mình tới khách hàng một cách chu đáo và tiện lợi nhất. Tuy nhiên, các ngân hàng phải cân nhắc về khả năng vốn, khách hàng mục tiêu và các yếu tố khác để tránh rơi vào tình trạng quản lý không tốt, phục vụ khách hàng không chu đáo.

Uy tín của ngân hàng

Đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng, uy tín là điều quan trọng, quyết định đến sự thành công của ngân hàng. Một ngân hàng có uy tín đối với khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng đó tạo dựng được thương hiệu, được niềm tin, đây là điều rất cần thiết trong thời điểm các NHTM phát triển như hiện nay.

Để có được uy tín đối với khách hàng, các ngân hàng đều phải trải qua một thời gian dài hoạt động mới có được, biểu hiện qua thâm niên, kinh nghiệm hoạt động lâu năm, chất lượng phục vụ tốt, hoạt động kinh doanh có lợi nhuận cao... Một ngân hàng tạo được uy tín trên thị trường sẽ tạo được hình ảnh đẹp, sự yêu thích của khách hàng, dễ thu hút được khách hàng đến gửi tiền.

1.3.3.2 Các nhân tố khách quan

Môi trường chính trị và pháp lý

Như chúng ta đã biết, hoạt động của ngân hàng có mức độ ảnh hưởng, tác động hết sức mạnh mẽ đối với nền kinh tế của bất kỳ quốc gia nào. Cụ thể việc huy động vốn và sử dụng vốn của ngân hàng đều tác động trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, thu nhập của các chủ thể, tốc độ chu chuyển vốn, tình trạng thất nghiệp, tỷ lệ lạm phát. Chính vì lẽ đó, hoạt động của ngân hàng phải chịu sự quản lý chặt chẽ gắt gao hơn so với các doanh nghiệp khác. Thực tế là ngân hàng phải chịu sự điều chỉnh của rất nhiều chính sách, các quy định của chính phủ, của NHTW, đó là Luật các tổ chức tín dụng, luật kinh tế, luật dân sự, hàng loạt hệ thống các quy định cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức. Trong sự ràng buộc về luật pháp này thì các yếu tố của

ng nghiệp vụ huy động vốn chắc chắn sẽ bị thay đổi và kết quả làm ảnh đến quy mô và hiệu quả của việc huy động vốn. Bởi khi chính sách của Nhà nước, của NHTW như chính sách tiền tệ, tài chính, lãi suất, tín dụng thay đổi sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn cũng như chất lượng nguồn vốn của NHTM.

Môi trường kinh tế - chính trị - xã hội

Hoạt động của NHTM nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng không thể thoát ly khỏi môi trường kinh doanh đặc biệt là môi trường kinh tế - chính trị - xã hội .

Trong các hoạt động của ngân hàng thì hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn luôn bị các chỉ tiêu kinh tế như tốc độ tăng trưởng, thu nhập, tình trạng thất nghiệp, lạm phát ... tác động trực tiếp. Khi 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 ngân hàng thuận lợi. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng làm cho môi trường đầu tư của ngân hàng bị thu hẹp khiến quá trình tạo vốn của ngân hàng gặp khó khăn .

Yếu tố thuộc môi trường kinh tế quốc tế

Không một quốc gia nào có thể phát triển nếu môi trường chính trị không ổn định. Sự ổn định về chính trị hay về chính sách ngoại giao cũng tác động mạnh mẽ đến quan hệ vốn của ngân hàng với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới. Điều này cũng là nhân tố ảnh hưởng tới công tác huy động vốn của ngân hàng.

Hoạt động của các NHTM nói riêng cũng như nền kinh tế Việt Nam luôn luôn đi cùng và chịu tác động của nền kinh tế quốc tế. Nếu nền kinh tế quốc tế phát triển ổn định, tăng trưởng tốt thì cũng là điều kiện thuận lợi giúp cho hoạt động kinh tế của Việt Nam. Ngược lại nếu nền kinh tế quốc tế bất ổn, tỉ lệ lạm phát và nợ công gia tăng, suy thoái kinh tế toàn cầu diễn ra thì kéo theo những hệ lụy to lớn mà Việt Nam cũng như các Ngân hàng thương mại sẽ không đứng ngoài luồng và chịu ảnh hưởng tiêu cực, làm cho hoạt động ngân hàng khó khăn hơn, các hoạt động lưu thông tiền tệ, mua bán giữa các nước giảm mạnh, việc thanh toán trong ngân hàng bị trì trệ, Vì vậy môi trường kinh tế quốc tế là nhân tố vô cùng quan trọng và có sức ảnh hưởng sâu rộng tới các NHTM

Yếu tố môi trường cạnh tranh và hợp tác

Khi định ra chiến lược phát triển cho ngân hàng rõ ràng cần phải tính đến điều kiện về môi trường kinh doanh. Sự cạnh tranh của các ngân hàng khác trên địa bàn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng. Để có thể tồn tại và phát triển, ngân hàng cần phải định ra chiến lược kinh doanh phù hợp để có thể cạnh tranh với ngân hàng khác.

Trong quá trình cạnh tranh với đối thủ, ngân hàng buộc phải cải tiến và đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, thực hiện mức lãi suất hợp lý, nghiên cứu kỹ thị trường và làm tốt công tác marketing. Ngân hàng phải bồi dưỡng đội ngũ cán bộ để có thể làm tốt công việc của mình. Như vậy, cạnh tranh vừa là thách thức vừa là một nhân tố thúc đẩy sự phát triển chất lượng các hoạt động ngân hàng trong đó có hoạt động huy động vốn.

Việc hợp tác giữa các ngân hàng cũng tạo ra một môi trường thuận lợi phục vụ cho việc gửi và rút tiền của khách hàng, đây cũng là nhân tố giúp ngân hàng có những khách hàng trung thành

Tâm lý, thói quen của khách hàng

Với hoạt động của các NHTM, tập quán tiêu dùng ảnh hưởng khá nhiều đến nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng. Các vùng dân cư khác nhau, khách hàng có thói quen và tâm lý sử dụng tiền nhàn rỗi khác nhau. Nhiều khu vực, khách hàng có thói quen cất trữ tiền mặt tại nhà, hay dùng tiền nhàn rỗi để mua vàng. Cũng có khu vực, khách hàng có xu hướng gửi tiền vào ngân hàng để an toàn, để hưởng lãi. Khi đó, cơ hội huy động vốn của các ngân hàng sẽ tăng lên.

Hiện nay, nhu cầu giao dịch thanh toán qua ngân hàng đang rất phát triển. Những khách hàng có thu nhập đều có thói quen mở tài khoản để thanh toán qua ngân hàng. Tại các nước đang phát triển như Việt Nam, dịch vụ thanh toán qua ngân hàng đang dần dần tạo thành thói quen của người tiêu dùng. Điều này, tạo điều kiện cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng phát triển.

Mức thu nhập và thói quen tiêu dùng của khách hàng là những yếu tố tác động trực tiếp đến lượng tiền gửi vào ngân hàng. Khi thu nhập tăng lên, người dân sẽ có nhu cầu đầu tư, tiêu dùng nhiều hơn, nhu cầu mở tài khoản cũng như gửi tiền vào ngân hàng sẽ tăng lên.

Tâm lý, thói quen của khách hàng không phải là yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng, nhưng có giá trị, thể hiện ở chỗ, tâm lý và thói quen của khách hàng khiến cho phần lớn tiền nhàn rỗi trong xã hội được thu hút vào các NHTM hay không.

Tóm lại: Nguồn vốn của NHTM có vai trò vô cùng quan trọng, có ý nghĩa sống còn trong hoạt động kinh doanh của NHTM. Và hoạt động huy động vốn của NHTM là một hoạt động hoàn toàn khác biệt so với các tổ chức tín dụng khác. Chỉ có NHTM mới có quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau, mang tính đặc thù riêng có của NHTM.

Nhiệm vụ quan trọng của các NHTM là phải tập trung và thu hút được các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội để đầu tư cho các hoạt động kinh doanh, các công trình văn hóa kinh tế xã hội. Để đạt được những mục tiêu trên thì các ngân hàng phải có công tác huy động vốn hiệu quả và phù hợp với từng thời kỳ.

NHTM cần rất chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả huy động vốn để tạo ra được nhiều lợi nhuận nhất, tạo dựng được thương hiệu, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường tài chính sôi động như hiện nay.

Việc nhận thức được sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn, cả nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan sẽ giúp việc phân tích đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Uông Bí được trình bày trong chương tiếp theo thêm khách quan và chính xác hơn.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH UÔNG BÍ

2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

2.1.1 Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí ngày nay trải qua 48 năm thành lập và tiền thân là Ngân hàng Nhà nước Việt Nam- Chi điểm Uông Bí (năm 1964). Đến ngày 18/08/1988 được chuyển thành Ngân hàng Công Thương Uông Bí là Chi nhánh cấp II trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Công Thương Quảng Ninh. Ngày 01/01/2006 Chi nhánh Ngân hàng Công Thương Uông Bí được nâng cấp lên thành Chi nhánh cấp I trực thuộc Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

Từ ngày 05/08/2010 Chi nhánh Ngân hàng Công Thương Uông Bí chuyển đổi và đổi tên thành Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí theo Quyết định số 383/QĐ- HĐQT- NHCT1 ngày 05/08/2010 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

Tên giao dịch: Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Trụ sở: Số 466- Phường Quang Trung- Thành phố Uông Bí- Quảng Ninh.

Điện thoại: 0333. 854. 250 - 0333. 854.254.

Fax: 0333. 854.581.

Mã số thuế: 0100111948092.

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí là đại diện của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, hạch toán phụ thuộc, có con dấu riêng, hoạt động kinh doanh theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Mặc dù được hạch toán tại đơn vị song tính độc lập của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chỉ là tương đối, nó chỉ độc lập

từng phần vì vẫn nằm trong sự điều hành của hệ thống và vì Nhà nước chỉ cấp vốn cho Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chứ không hề cấp vốn riêng lẻ cho từng chi nhánh nên vẫn phải phụ thuộc vào Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

Với mô hình cấp I, Chi nhánh đã khẳng định được uy tín và thương hiệu của mình cùng sự phát triển mạnh mẽ và toàn diện, tích cực ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, mở rộng mạng lưới hoạt động, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng để đáp ứng ngày càng cao về vốn và sản phẩm dịch vụ cho khách hàng, góp phần tích cực vào phát triển kinh tế tỉnh Quảng Ninh và Thành phố Uông Bí, giữ vững vị thế thương hiệu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí với một trụ sở chính đặt trên địa bàn phường Quang Trung, trung tâm Thành phố Uông Bí rất thuận tiện cho việc giao dịch của khách hàng và các đơn vị đóng trên địa bàn. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí với 5 phòng giao dịch, 13 máy ATM phục vụ khách hàng 24/24h tại các địa điểm tập trung dân cư của thành phố rất thuận lợi cho giao dịch của khách hàng.

Nhiệm vụ chính của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí thực hiện là kinh doanh tiền tệ, tín dụng, các thanh toán khác, đồng thời đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu về vốn của các đơn vị đang đóng trên địa bàn, cũng như của các tập thể, cá nhân có nhu cầu vay vốn.

Nhiều năm qua, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí luôn giữ vững tăng trưởng vững chắc, an toàn và hiệu quả, đạt được nhiều thành tích. Trong các năm 2007, 2009, 2010 Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được xếp hạng thi đua xuất sắc trong hệ thống Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, được Ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh tặng bằng khen và Liên đoàn Lao động tỉnh Quảng Ninh công nhận danh hiệu " Doanh nghiệp giỏi, cơ quan giỏi". Đặc biệt năm 2009, Chi nhánh là một trong bảy đơn vị

trên 140 chi nhánh Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam được Ngân hàng Nhà nước tặng cờ thi đua và được Thủ tướng Chính phủ tặng Bằng khen.

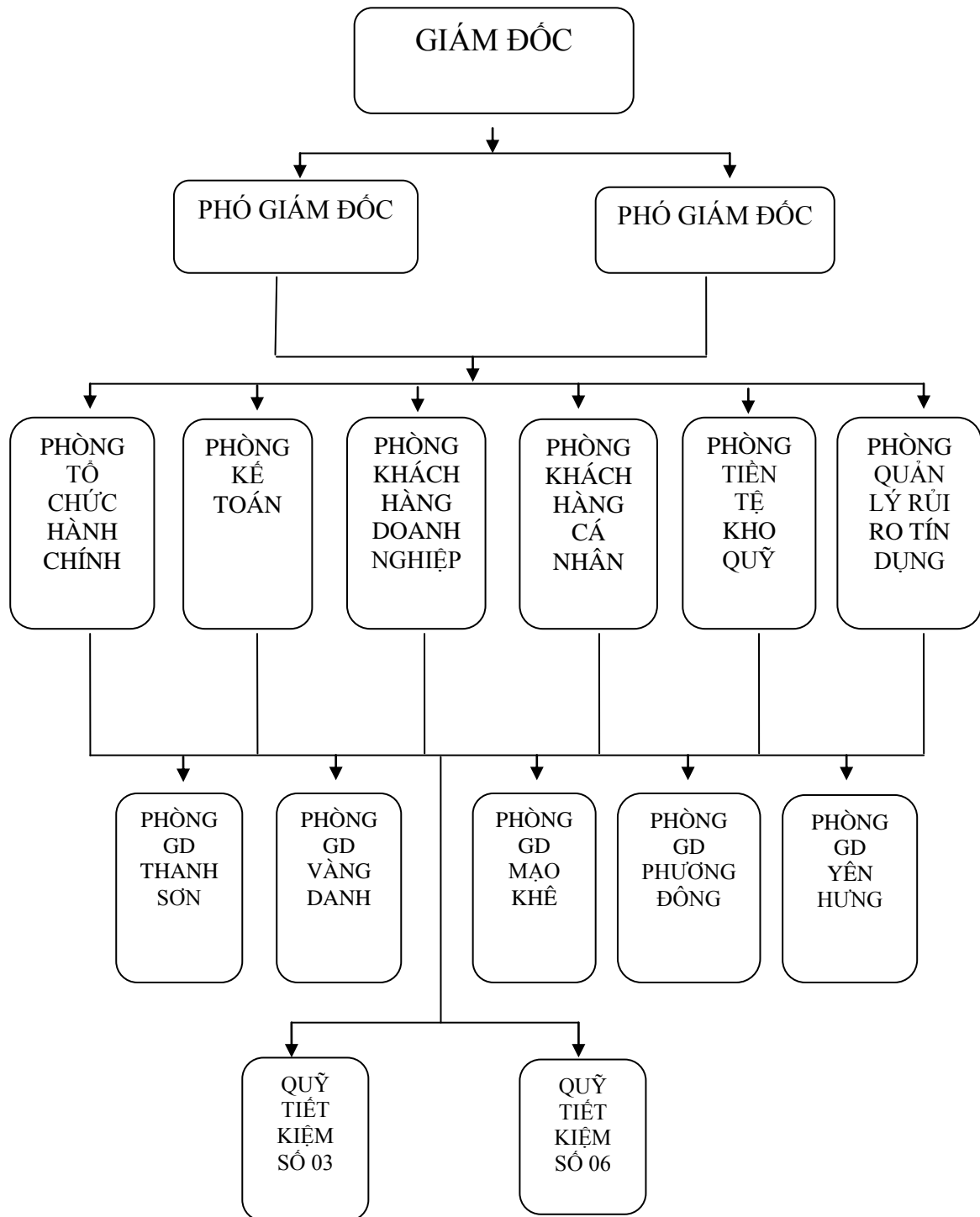
2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Theo quy chế tổ chức và hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí, cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được sắp xếp theo sơ đồ dưới đây.

Trong cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí, Giám đốc là người điều hành trực tiếp mọi hoạt động của Chi nhánh với sự giúp đỡ của 2 Phó giám đốc. Dưới ban giám đốc Chi nhánh có 6 phòng ban chức năng.

Trong quá trình làm việc, Giám đốc Chi nhánh là người đứng đầu điều hành toàn bộ mọi nghiệp vụ kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí. Dưới Giám đốc có hai Phó giám đốc và Trưởng các phòng nghiệp vụ tham mưu giúp việc cho Giám đốc theo các chức năng cụ thể của từng phòng.

Sơ đồ 1.1: CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH UÔNG BÍ



Chức năng của các phòng ban trong Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí như sau :

- Phòng Tổ chức hành chính:

Là phòng nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại Chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và quy định của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ hoạt động kinh doanh của Chi nhánh, thực hiện công tác bảo vệ, an ninh an toàn của Chi nhánh.

- Phòng Kế toán:

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng, các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ của Chi nhánh, cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng quy định của Nhà nước và của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm của Chi nhánh. Trong phòng Kế toán có tổ điện toán thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán tại Chi nhánh. Bảo trì bảo dưỡng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống mạng, máy tính của Chi nhánh.

- Phòng Khách hàng doanh nghiệp:

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là các doanh nghiệp, để khai thác vốn bằng việt nam đồng và ngoại tệ. Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp.

- Phòng Khách hàng cá nhân:

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là các cá nhân, để khai thác vốn bằng việt nam đồng và ngoại tệ. Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng cá nhân.

- *Phòng Tiền tệ kho quỹ:*

Là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Ứng và thu tiền cho các Quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch trong và ngoài quây, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

- *Phòng Quản lý rủi ro tín dụng:*

Là phòng nghiệp vụ có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của Chi nhánh, quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Thẩm định hoặc tái thẩm định khách hàng, dự án, phương án đề nghị cấp tín dụng. Thực hiện chức năng đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ hoạt động Chi nhánh theo chỉ đạo của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

Hiện nay Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí có tổng số cán bộ công nhân viên là 76 cán bộ. Trong đó, cán bộ công nhân viên có trình độ đại học và tương đương là 57 người, có trình độ trung cấp là 15 người, có trình độ sơ cấp là 4 người.

2.1.3 Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Trong những năm gần đây, kinh tế trên địa bàn Thành phố Uông Bí phát triển khá toàn diện trên mọi lĩnh vực, tốc độ tăng trưởng kinh tế tăng nhanh. Song với tình hình tài chính nhiều biến động, với số dân trên 10 vạn người và hơn 10 Ngân

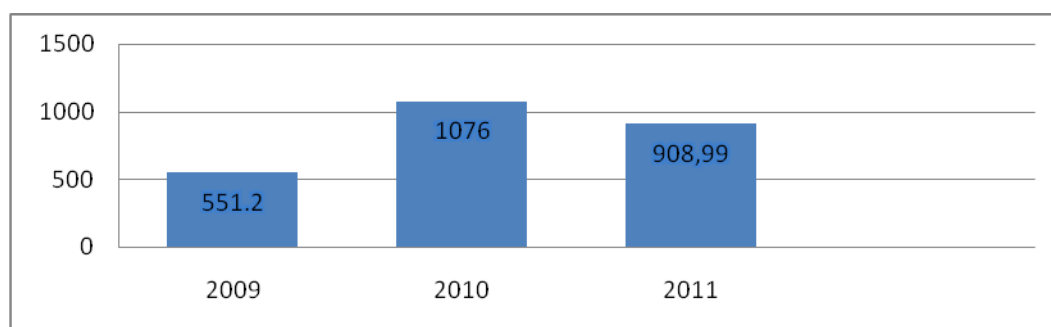
hàng thương mại hoạt động đã có tác động lớn đến Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

Trước những khó khăn đó, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã nỗ lực quyết tâm để đạt được thành công trong hoạt động kinh doanh.

2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Trong những năm qua, với sự nỗ lực và quyết tâm của toàn thể cán bộ công nhân viên Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí với những chiến lược kinh doanh hợp lý và có tính cạnh tranh cao. Chi nhánh Uông Bí đã thu hút được khá nhiều nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế cũng như cá nhân trên địa bàn Thành phố Uông Bí. Đây là hoạt động có ý nghĩa quan trọng quyết định đến mọi hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Uông Bí. Công tác huy động vốn tốt sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

Kết quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí trong 3 năm gần đây được thể hiện qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.1:**HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ
GIAI ĐOẠN 2009- 2011***Đơn vị: tỷ đồng*

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Qua biểu đồ 2.1 ta thấy được nguồn vốn huy động được của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí trong 3 năm qua có nhiều biến động. Nguồn vốn huy động năm 2009 đạt 551,2 tỷ đồng, năm 2010 là 1.076 tỷ đồng, tăng 524,8 tỷ đồng tương đương 95,21% so với năm 2009. Năm 2011 nguồn vốn huy động là 908,99 tỷ đồng, giảm 167,01 tỷ đồng so với năm 2010 tương đương 15,52%.

2.1.3.2 Hoạt động sử dụng vốn**a. Tình hình cho vay**

Công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí tuy có sự biến động nhưng nó vẫn đáp ứng và tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng trong việc cho vay và phát triển hoạt động kinh doanh.

Tình hình cho vay của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được thể hiện qua bảng 2.1 và 2.2 dưới đây:

Bảng 2.1

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO ĐỐI TƯỢNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ
GIAI ĐOẠN 2009-2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Giá trị +/-	Tỷ lệ %	Giá trị +/-	Tỷ lệ %
Doanh số cho vay	715,37	100	1.110,41	100	1.000,99	100	395,04	55,22	-109,42	-9,85
-Nhà nước	410,56	57,39	449,35	40,47	597,80	59,72	38,79	9,44	148,45	33,04
- Ngoài quốc doanh	304,81	42,61	661,06	59,53	403,19	40,28	356,25	116,88	-257,87	-39,01
Dư nợ cuối kỳ	550,11	100	911,75	100	807,91	100	361,64	65,75	-103,84	-11,39
-Nhà nước	340,37	61,87	502,56	55,11	457,75	56,66	162,19	47,65	-44,81	-8,91
- Ngoài quốc doanh	209,74	38,13	409,19	44,89	350,16	43,34	199,45	95,09	-59,03	-14,43

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Từ bảng 2.1 ta thấy: Tổng doanh số cho vay năm 2009 đạt 715,37 tỷ đồng, năm 2010 đạt 1110,41 tỷ đồng tăng 395,04 tỷ đồng so với năm 2009 tương đương 55,22%.

Tổng dư nợ năm 2009 đạt 550,11 tỷ đồng, năm 2010 đạt 911,75 tỷ đồng tăng 361,64 tỷ đồng với năm 2009 tương đương 65,75%.

Trong năm 2010 chi nhánh đã mở rộng cho vay đối với nhiều khách hàng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa đồng thời thực hiện tốt chủ trương kích cầu của Chính phủ về việc hỗ trợ lãi suất đối với khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh, vì thế doanh số cho vay đối với đối tượng khách hàng ngoài quốc doanh đạt 661,06 tỷ đồng, tăng 356,25 tỷ đồng so với năm 2009, tương ứng với tỷ lệ 116,88%, tuy nhiên sang đến năm 2011 thì doanh số cho vay của Ngân hàng đối với các doanh nghiệp nhà nước vẫn chiếm ưu thế điều này được lý giải là do các khách hàng truyền thống của doanh nghiệp chủ yếu là các doanh nghiệp quốc doanh như các công ty than và nhà máy điện, các công ty xây dựng trong khu vực thành phố.

Năm 2011, tổng doanh số cho vay là 1.000,99 tỷ đồng, giảm so với năm 2010 là 109,42 tỷ đồng, tương đương 9,85%. Tổng dư nợ năm 2011 là 807,91 tỷ đồng giảm 103,84 tỷ đồng so với năm trước, tương đương 11,39%. Đây là tình hình chung của các Ngân hàng trong năm 2011, do chính phủ có chính sách thắt chặt tiền tệ, giảm lượng cung tiền, tăng lãi suất cho vay và thực hiện các biện pháp để hạn chế lạm phát vì thế hoạt động cho vay của các ngân hàng cũng diễn ra khó khăn hơn so với các năm trước. Vì thế với sự sụt giảm nhẹ về doanh số cũng như dư nợ cho vay của Ngân hàng TMCP Công thương Ưông Bí trong năm 2011 là điều dễ hiểu. Tuy nhiên sự sụt giảm này cũng là một vấn đề mà chi nhánh cần quan tâm, và cần có các giải pháp kịp thời để nâng cao doanh số cho vay giúp cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng được nâng cao.

BẢNG 2.2**HOẠT ĐỘNG CHO VAY THEO THỜI GIAN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG
BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011***Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Giá trị +/-	Tỷ lệ %	Giá trị +/-	Tỷ lệ %
Theo thời gian	715,37	100	1.110,41	100	1.000,99	100	395.04	55,22	-109.42	-9,85
- Ngắn hạn	330,06	46,14	581,81	52,40	416,1	41,57	251.75	76,27	-165.71	-28,48
-Trung dài hạn	385,31	53,86	528,60	47,60	584,89	58,43	143.29	37,2	56,29	10,65
Dư nợ cuối kỳ	550,11	100	911,75	100	807,91	100	361.64	65,74	-103.84	-11,39
- Ngắn hạn	260,78	47,40	390,11	42,79	330,27	40,88	129.33	49,6	-59,84	-15,33
-Trung dài hạn	289,33	52,60	521,64	57,21	477,64	59,12	232.31	80,29	-44	-8,43

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam -Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Từ bảng 2.2 ta thấy:

Hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn tập trung đối với các khoản vay trung và dài hạn do đặc thù Thành phố Uông Bí chủ yếu là các doanh nghiệp ngành than và điện, tạo ra 60% thu nhập của cả vùng. Chính vì lẽ đó mà hồ sơ dự án gửi về Chi nhánh hầu hết thuộc 2 ngành công nghiệp chủ yếu trên. Trong khi đó, đặc thù của các dự án ngành than thường là không dứt điểm, các dự án thường chồng lên nhau, do kỹ thuật và thiết bị ngành than rất phức tạp và cần một khoảng thời gian dài. Trong năm qua, Chi nhánh Uông Bí đã thẩm định trên 30 hồ sơ, chủ yếu là các dự án nâng cao năng suất, đào lò, mua sắm thiết bị của ngành than

Ngay từ đầu năm 2010, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã đề ra mục tiêu tăng trưởng tín dụng trên cơ sở quản lý chặt chẽ chất lượng tín dụng. Cùng với việc tiếp tục cho vay ngành than để mở rộng quy mô và ổn định thị phần, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã cung cấp thêm nhiều loại sản phẩm dịch vụ cho doanh nghiệp tư nhân mà đặc thù của đối tượng này là sản xuất mang tính chất nhỏ lẻ, dễ thu hồi vốn, vì thế năm 2010 hoạt động cho vay ngắn hạn lại diễn ra sôi nổi hơn so với dài hạn, tăng 251,75 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ 76,27% so với năm 2009.

Năm 2011 với các dự án như nhà máy nhiệt điện Uông Bí 3 mở rộng, xây dựng hệ thống băng tải ống vận chuyển than thay cho việc vận chuyển than bằng xe tải truyền thống tại các mỏ trong khu vực thành phố đã làm cho tín dụng trung và dài hạn chiếm ưu thế trở lại, vì thế, tuy doanh số cho vay có giảm nhưng tín dụng trung và dài hạn vẫn tăng 56,29 tỷ đồng (10,65%) so với năm 2010.

Ngoài ra, để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, Chi nhánh Uông Bí đã áp dụng chính sách khách hàng chiến lược. Việc thực hiện một loạt các chính sách lãi suất sản phẩm tín dụng, sản phẩm dịch vụ trọn gói đã làm cho một số khách hàng giảm bớt gánh nặng khó khăn về tài chính, do vậy, đã thúc đẩy sản xuất phát triển. Từ các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp kịp thời đã giúp Chi

nhánh Uông Bí nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường và đã đạt được những hiệu quả tín dụng đáng kể.

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được thể hiện trong bảng dưới đây:

Bảng 2.3:

**HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG
VIỆT NAM CHI NHÁNH UÔNG BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				Giá trị +/-	Tỉ lệ (%)	Giá trị +/-	Tỉ lệ (%)
Tổng doanh số cho vay	715,37	1.110,41	1.000,99	395,04	55,22	-109,42	-9,85
Tổng doanh số thu nợ	475,56	759,73	1109,88	284,17	59,75	350,15	46,09
Tổng dư nợ	550,11	911,75	807,91	361,64	65,74	-103,84	-11,39

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Từ bảng 2.3 ta thấy:

- Tổng doanh số cho vay của năm 2009 là 715,37 tỷ đồng, năm 2010 đạt 1.110,41 tỷ đồng, tăng so với năm 2009 là 395,04 tỷ đồng, với tỷ lệ tăng 55,22%. Năm 2011, tổng doanh số cho vay là 1000,99 giảm 109,42 tỷ đồng tương ứng với 9,85% so với năm 2010

- Về tổng dư nợ, có thể thấy tổng dư nợ chiếm phần lớn trong tổng doanh số cho vay, điều này chứng tỏ cơ cấu cho vay trung và dài hạn chiếm tỉ trọng lớn tại chi nhánh Uông Bí. Cụ thể năm 2009 là 550,11 tỷ đồng, năm 2010 là 911,75 tỷ đồng, năm 2011 là 807,91 tỷ đồng.

- Tuy doanh số cho vay trong năm 2011 có sự sụt giảm nhưng doanh số thu nợ lại tăng đều đặn qua các năm. Cụ thể doanh số thu nợ năm 2009 đạt 475,56 tỷ đồng, năm 2010 là 759,73 tỷ đồng tăng 284,17 tỷ đồng tương đương tỷ lệ 59,75% so với năm 2009, năm 2011 đạt 1109,88 tỷ đồng tăng 350,15 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 46,09% so với năm 2010.

Có thể thấy doanh số cho vay của chi nhánh trong năm 2011 tuy có sự sụt giảm nhưng không đáng kể. Dư nợ cho vay và doanh số thu nợ của chi nhánh luôn ở mức cao. Nhìn chung hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Uông Bí là khả quan.

b. Tình hình nợ quá hạn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí trong giai đoạn 2009-2011

Trong những năm gần đây, các chỉ tiêu kinh tế xã hội trên địa bàn Thành phố Uông Bí luôn ổn định và tăng trưởng hơn so với các năm trước cả về quy mô và tốc độ, riêng năm 2011 có khó khăn hơn. Cùng với sự nỗ lực rất nhiều của tập thể cán bộ công nhân viên Chi nhánh Uông Bí trong việc cải thiện và mở rộng chất lượng tín dụng, từ một Chi nhánh có tỷ lệ nợ tồn đọng lớn vào trước năm 2000, đến nay đã có chất lượng nợ lành mạnh và ổn định được thể hiện qua bảng dưới.

Bảng 2.4

TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng dư nợ	550,11	911,75	807,91
Trong đó: + Trong hạn	544,6	898,07	791,75
+ Nợ quá hạn	5,50	13,68	16,16
Tỉ lệ giữa Nợ quá hạn và Tổng dư nợ (%)	1	1,5	2,1

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Nợ quá hạn trong năm 2010 và 2011 có tăng so với năm 2009, nguyên nhân chủ yếu của việc này là do người dân có xu hướng vay tiền để đầu cơ vào bất động sản, tuy nhiên lĩnh vực này trong năm 2011 lại gần như bị đóng băng, ngoài ra còn do diễn biến lạm phát, biến động về lãi suất, và các chính sách về tỷ giá, dự trữ bắt buộc... đã tác động trực tiếp tới hoạt động tín dụng của ngân hàng, khiến các doanh nghiệp đi vay khó tiếp cận được nguồn vốn đồng thời hoạt động kinh doanh của các đối tượng vay vốn gặp khó khăn do chịu tác động của suy thoái kinh tế thế giới, trong khi lãi suất vay vốn lại cao dẫn đến tình trạng người đi vay không có khả năng hoàn trả nợ đúng hạn. Trong điều kiện hoạt động tín dụng của chi nhánh đối mặt với các thách thức và rủi ro do tình hình kinh tế có nhiều bất ổn nhưng tỉ lệ nợ quá hạn của chi nhánh chỉ chiếm tỉ lệ rất nhỏ (1%-2%) chứng tỏ hoạt động thu hồi nợ vay cả gốc và lãi của Chi nhánh Uông Bí diễn ra khá tốt, công tác kiểm soát sau đã được cán bộ tín dụng chú trọng kiểm soát sát sao, thường xuyên các món vay. Vì vậy các doanh nghiệp vay vốn của chi nhánh hầu như thực hiện trả nợ đầy đủ, đúng hạn, không có hiện tượng chây ỳ trong việc thực hiện cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Ngoài ra trong năm 2011, Chi nhánh đã thu được 45,2 triệu đồng (toàn bộ số nợ này là nợ tồn đọng từ trước năm 2010 đã xử lý rủi ro bằng nguồn của Chi nhánh), vượt kế hoạch đầu năm 2011 Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam giao. Đến ngày 31/12/2011, dư nợ đã xử lý rủi ro tại Chi nhánh là 346 triệu đồng. Trong đó, nợ đã bán hết tài sản là 339 triệu đồng.

Như vậy, với quy trình tín dụng chặt chẽ, các cán bộ tín dụng của Chi nhánh Uông Bí luôn gắn liền trách nhiệm của mình với các khoản vay, đồng thời có nhiều biện pháp thu hồi và xử lý nợ tích cực đã khẳng định chất lượng tín dụng và uy tín của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí ngày càng được nâng cao.

2.1.3.3 Các hoạt động khác

a. Hoạt động thanh toán

Với phương châm "Nhanh gọn, chính xác, an toàn và hiệu quả", hoạt động thanh toán của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã đảm bảo trong và ngoài hệ thống không có thất thoát, tiết kiệm chi phí, khối lượng, giá trị thanh toán đều tăng. Doanh số thanh toán năm 2011 đạt 67.460 tỷ đồng, tăng 99,63% so với năm 2010.

Hoạt động kiều hối cũng đạt nhiều kết quả khả quan, lượng chuyển tiền kiều hối qua Chi nhánh Uông Bí ngày càng tăng. Doanh số chi trả trong năm 2011 đạt 33.900 USD. Mạng lưới chi trả được mở rộng đến phòng giao dịch và các quỹ tiết kiệm.

b. Dịch vụ Ngân hàng quốc tế

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã cung cấp cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ chất lượng cao với thời gian nhanh nhất: Thực hiện thanh toán chuyển tiền nhanh và chuyển tiền kiều hối thông qua mạng toàn cầu SWIFT và chuyển tiền WESTERN UNION; L/C do Chi nhánh phát hành, thông báo, xác nhận, chiết khấu và thanh toán L/C được xét ký tập trung tại Sở Giao dịch III; thực hiện các dịch vụ ngoại hối, mua bán ngoại tệ.

c. Mở tài khoản và nhận tiền gửi

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí thực hiện nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, nhận tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, có kỳ hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ; phát hành giấy tờ có giá: kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi... ; mở tài khoản rút tiền tự động, thanh toán hóa đơn trên máy ATM...

d. Hoạt động dịch vụ thẻ

Trong năm 2011, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã phát hành được hơn 6.815 thẻ ATM. Hiện nay, Chi nhánh Uông Bí có 13 máy ATM. Máy ATM của Chi nhánh Uông Bí đã chấp nhận thẻ của các Ngân hàng khác trong hệ thống Banknet và hệ thống Smarlink và ngược lại. Dịch vụ của Chi nhánh Uông Bí đã được mọi tầng lớp nhân dân sử dụng và ngày càng phát

triển như dịch vụ ATM, SMS banking, Internet Banking, bảo hiểm Vietinbank insurance...

e. Các dịch vụ ngân hàng khác

Hiện nay, dịch vụ của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã và đang phát triển mạnh trên địa bàn như:

- Dịch vụ Vietinbank at home: Khách hàng có thể thực hiện các giao dịch: Vắn tin số dư, lịch sử giao dịch tài khoản, lập lệnh chi điện tử,..

- Dịch vụ tự động trích nợ tài khoản tiền gửi thanh toán: Trên cơ sở ủy quyền của khách hàng, Chi nhánh Uông Bí sẽ tự động trích nợ tài khoản tiền gửi của khách hàng để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ cho nhà cung cấp hoặc các khoản thuế, lệ phí theo lệnh thanh toán của bên thứ 3.

- Dịch vụ SMS Banking: Chỉ cần một tin nhắn qua điện thoại di động đến tổng đài 8149 của Vietinbank, khách hàng sẽ nhận được thông báo số dư hiện thời, biến động số dư, sao kê chi tiết 5 giao dịch gần nhất của tài khoản, thông tin về tỷ giá ngoại tệ, lãi suất của Ngân hàng.

- Dịch vụ trả lương qua tài khoản thẻ E-Partner: Chi nhánh Uông Bí thực hiện việc trả lương, thưởng cho cán bộ công nhân viên giúp các doanh nghiệp thông qua tài khoản thẻ E-Partner.

2.1.3.4 Kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Kết quả kinh doanh của Chi nhánh năm 2011 có thấp hơn so với năm 2010, nhưng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh vẫn giữ được tốc độ phát triển và mở rộng thêm được quy mô hoạt động, là đơn vị có tỉ lệ nợ quá hạn ở mức thấp, đời sống cán bộ công nhân viên được tăng lên rõ rệt.

Kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được thể hiện qua bảng 2.5 như sau:

Bảng 2.5

**KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT
NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				Giá trị +/-	Tỷ lệ %	Giá trị +/-	Tỷ lệ %
Tổng thu nhập	70,011	154,484	137,130	84,473	121	-17,354	-11
Trong đó: Thu lãi cho vay	64,963	128,779	108,296	63,816	98,23	-20,483	-16
Tỷ lệ giữa thu lãi cho vay và tổng thu nhập (%)	92,78	83,36	78,97				
Tổng chi phí	54,308	101,580	94,736	47,272	87,04	-6,844	-6,73
Kết quả kinh doanh	15,703	52,904	42,394	37,201	236,9	-10,510	-19,87

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Qua bảng 2.4 cho thấy, lợi nhuận năm 2009 đạt 15,703 tỷ đồng, 2010 đạt 52,904 tỷ đồng tăng 37,201 tỷ đồng so với năm 2009, tương ứng 237%, năm 2011 giảm so với năm 2010 là 10,510 tỷ đồng tương ứng 20%. Lợi nhuận đạt được chủ yếu từ hoạt động tín dụng đem lại và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận, cụ thể: Năm 2009 thu lãi vay chiếm 92,78% tổng thu nhập, năm 2010 thu lãi cho vay chiếm 83,36% tổng thu nhập. Tuy nhiên đến năm 2011, thu nhập từ hoạt động tín dụng chỉ chiếm tỷ trọng 78,97% tổng lợi nhuận, còn lại là thu từ hoạt động dịch vụ. Điều này cho thấy ngoài đầu tư cho hoạt động tín dụng, ngân hàng đang mở rộng

phát triển các hoạt động dịch vụ khác, giúp cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng đa dạng và phong phú.

***Nhận xét chung:**

Có thể thấy, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã thể hiện được vị thế của mình trên địa bàn Thành phố Uông Bí. Dù nền kinh tế năm 2011 gặp rất nhiều khó khăn tuy nhiên hoạt động kinh doanh của chi nhánh vẫn khá ổn định, lợi nhuận qua các năm vẫn ở mức cao so với các ngân hàng cùng địa bàn. Chi nhánh Uông Bí đã và đang dần tạo dựng được thương hiệu của mình về công nghệ, chất lượng của một Ngân hàng hiện đại.

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đã khắc phục nhiều khó khăn, thử thách trước thị trường luôn biến động để đạt được những thành công trong hoạt động kinh doanh, góp phần vào sự nghiệp phát triển của cả hệ thống Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

2.2 Thực trạng công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

2.2.1 Quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Chi nhánh Uông Bí với vị trí địa lý thuận lợi, trong khu đông dân cư, nơi có nhiều doanh nghiệp hoạt động, kinh tế Thành phố Uông Bí đang phát triển mạnh cùng với việc Chi nhánh chủ động nâng cao các chính sách huy động và dịch vụ, đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, nhiệt tình.

Chi nhánh Uông Bí đã có những thành tựu đáng kể trong công tác huy động vốn của mình, quy mô huy động vốn luôn ở mức cao thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.6

TỔNG HỢP CÔNG TÁC HUY ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn vốn huy động	551,2	100	1.076	100	908,99	100
1.Theo đối tượng	551,2	100	1.076	100	908,99	100
-Tiền gửi TCKT	231,2	41,94	453,00	42,10	434,87	47,84
- Tiền gửi dân cư	320	58,06	623,00	57,90	474,12	52,16
2. Theo loại tiền	551,2	100	1.076	100	908,99	100
- VNĐ	535,17	97,09	1.058	98,33	878,98	96,69
- Ngoại tệ (quy đổi)	16,03	2,91	18	1,67	30,01	3,31
3. Theo thời hạn	551,2	100	1.076	100	908,99	100
-Có kỳ hạn	384,63	69,78	764,28	71,03	766,75	84,35
-Không kỳ hạn	166,57	30,22	311,72	28,97	142,24	15,64

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Qua các bảng thể hiện tình hình công tác huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí, ta nhận thấy:

Năm 2010, tổng nguồn vốn huy động được là 1.076 tỷ đồng, tăng 524,8 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng là 95,21%) so với năm 2009. Lý do chính của sự tăng trưởng này là, sau nhiều năm thành lập, hoạt động của Chi nhánh đã có nhiều ổn định và công tác huy động vốn đã được Chi nhánh chú trọng hơn trước.

Bên cạnh đó, tình hình kinh tế năm 2010 của Thành phố Uông Bí phát triển, có nhiều dự án đi vào hoạt động, nhiều doanh nghiệp làm ăn có lãi, công ăn việc

làm của người dân Thành phố được đảm bảo, thu nhập của người dân và các tổ chức kinh tế cũng tăng cao. Đây chính là nguồn vốn dồi dào cho hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí.

Năm 2011, tổng nguồn vốn huy động là 908,99 tỷ đồng, giảm 167,01 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ giảm 15,52%) so với năm 2010. Một mặt cho thấy, Chi nhánh vẫn giữ được khả năng huy động vốn, mặt khác cũng cho thấy, sự ảnh hưởng của các ngân hàng khác trên địa bàn Thành phố Uông Bí tới hoạt động huy động vốn của Chi nhánh. Thị trường tiền tệ, thị trường vàng, bất động sản nhiều biến động cũng đã ảnh hưởng khá nhiều đến hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh.

Sự xuất hiện của nhiều NHTM khác trên Thành phố Uông Bí với nhiều chương trình huy động vốn hấp dẫn đã thu hút được nhiều tổ chức và cá nhân ở địa bàn, làm cho nguồn huy động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí thu hẹp hơn trước.

Đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, Chi nhánh Uông Bí đã cố gắng thực hiện các biện pháp huy động vốn, duy trì tốc độ tăng trưởng vốn ổn định. Để đạt được tốc độ tăng trưởng cao hơn vào năm 2011, thì Chi nhánh Uông Bí cần phải thực hiện nhiều biện pháp huy động vốn mới, thu hút những khách hàng mới, và những khách hàng đã bị mất trước đây.

2.2.2 Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

2.2.2.1 Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời gian

Cơ cấu vốn huy động phân loại theo thời gian huy động vốn tại chi nhánh Uông Bí chia thành vốn huy động có kỳ hạn, vốn huy động không kỳ hạn, trong đó vốn huy động có kỳ hạn lại được chia thành loại có kỳ hạn dưới 12 tháng và loại có kỳ hạn trên 12 tháng. Cơ cấu này được thể hiện qua bảng 2.7 sau

Bảng 2.7

**CƠ CẤU NGUỒN VỐN THEO KỶ HẠN CỦA NGÂN HÀNG TMCP
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ**

Đơn vị: Tỷ đồng

HẠNG MỤC	NĂM 2009		NĂM 2010		NĂM 2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị	Tỉ trọng (%)	Giá trị +/-	Tỷ lệ (%)	Giá trị +/-	Tỷ lệ (%)
Tổng vốn tiền gửi	551,2	100	1076	100	908,99	100	524,8	95,21	-167,01	-15,52
Vốn có kỳ hạn	384,63	69,78	764,28	71,03	766,75	84,35	379,65	98,7	2,47	0,32
<i>Kỳ hạn <12 tháng</i>	<i>206,07</i>	<i>37,38</i>	<i>391,24</i>	<i>36,36</i>	<i>405</i>	<i>44,50</i>	<i>185,17</i>	<i>89,85</i>	<i>13,76</i>	<i>3,51</i>
<i>Kỳ hạn >12 tháng</i>	<i>178,56</i>	<i>32,40</i>	<i>373,04</i>	<i>34,67</i>	<i>361,75</i>	<i>39,80</i>	<i>194,48</i>	<i>108,91</i>	<i>-11,29</i>	<i>-3,03</i>
Vốn không kỳ hạn	166,57	30,22	311,72	28,97	142,24	15,64	145,15	87,14	-169,48	-54,37

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Dựa vào bảng 2.7 thấy trong giai đoạn 2009-2011, nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn nguồn vốn huy động không kỳ hạn của chi nhánh. Nguồn vốn có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng từ 60%-70% tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh, đồng thời tăng cả giá trị và tỷ trọng qua các năm 2009-2011.

Ngược lại với nguồn vốn có kỳ hạn của chi nhánh, tỷ trọng của nguồn vốn không kỳ hạn lại giảm. Tỷ trọng nguồn vốn huy động không kỳ hạn trong tổng nguồn vốn lần lượt qua các năm như sau: Năm 2009 là 30,22%, năm 2010 là 28,97%, năm 2011 là 15,7%. Điều này chứng tỏ trong giai đoạn 2009-2011 chi nhánh Uông Bí đã chú trọng huy động vốn có kỳ hạn hơn, giúp chi nhánh xác định một cách tương đối tổng nguồn vốn huy động trong từng thời kỳ nhất định, đồng thời có thể đảm bảo khả năng thanh toán vì đây là nguồn vốn ổn định. Tuy nhiên nguồn vốn này có chi phí khá cao góp phần làm tăng chi phí ngân hàng. Vì vậy chi nhánh cũng đã quan tâm tới việc huy động vốn không kỳ hạn, tuy không ổn định nhưng có chi phí huy động thấp. Nguồn vốn huy động không kỳ hạn của chi nhánh chiếm tỷ trọng ít hơn so với nguồn vốn huy động có kỳ hạn nhưng cũng không chiếm tỷ trọng quá thấp. Đây là nguồn vốn hình thành chủ yếu từ nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng của các TCKT và dân cư để đáp ứng nhu cầu thanh toán của họ, mà đối tượng có nhu cầu này nhiều nhất là các doanh nghiệp, còn dân cư của thành phố Uông Bí thì hầu như chưa có thói quen thanh toán không dùng tiền mặt, chủ yếu thanh toán tiền mặt tại chợ truyền thống và các cửa hàng

Nguồn vốn có kỳ hạn không chỉ chiếm tỷ trọng trong tổng nguồn vốn lớn hơn mà còn có mức tăng trưởng nhanh hơn nguồn vốn không kỳ hạn. Năm 2009, nguồn vốn có kỳ hạn đạt 384,63 tỷ đồng, nguồn vốn không kỳ hạn đạt 166,57 tỷ đồng. Năm 2010, nguồn vốn huy động có kỳ hạn đạt 764,28 tỷ đồng, tăng 98,7 % so với năm 2009, nguồn vốn không có kỳ hạn đạt 311,72 tỷ đồng tăng 87,14% so với năm 2009, năm 2011 nguồn vốn có kỳ hạn đạt 766,75 tỷ đồng, tăng 0,32% so với năm 2010, nguồn vốn huy động không kỳ hạn đạt 142,24 tỷ đồng giảm 54,37% so với năm 2010

Xét nguồn vốn có kỳ hạn trong giai đoạn 2009- 2011 thấy nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng luôn chiếm ưu thế hơn so với nguồn vốn có kỳ hạn trên 12 tháng, chứng tỏ khách hàng rất yêu thích các sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn ngắn vì họ không đoán biết được sự biến động lãi suất và để chủ động hơn trong việc sử dụng tiền gửi của mình vào các mục đích khác. Tuy nhiên, sự mất cân đối về tỷ trọng của hai nguồn vốn này trong nguồn vốn huy động có kỳ hạn đang được điều chỉnh lại dần dần theo hướng tăng dần tỷ trọng nguồn vốn có kỳ hạn trên 12 tháng và giảm dần tỷ trọng nguồn vốn có kỳ hạn dưới 12 tháng.

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

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

Bảng 2.8

**NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG THEO LOẠI TIỀN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH UÔNG BÍ
GIAI ĐOẠN 2009- 2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Giá trị +/-	Tỷ lệ %	Giá trị +/-	Tỷ lệ %
Tổng nguồn vốn huy động	551,2	100	1.076	100	908,99	100	524,8	95,21	-167,01	-15,52
-VND	535,17	97,09	1.058	98,33	878,98	96,69	522,83	97,69	-179,02	-16,92
-Ngoại tệ (quy đổi)	16,03	2,91	18	1,67	30,01	3,31	1,97	12,29	12,01	66,72

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-

Chi nhánh Uông Bí- Giai đoạn 2009-2011)

Qua bảng 2.8 có thể nhận thấy, trong 3 năm gần đây nhất, nguồn vốn huy động bằng VNĐ là nguồn huy động chính của Chi nhánh Uông Bí, lượng tiền huy động được tương đối lớn và chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng nguồn vốn huy động.

Vốn huy động bằng VNĐ của Chi nhánh Uông Bí năm 2009 đạt 535,17 tỷ đồng, chiếm 97,09%, năm 2010 là 1058 tỷ đồng, chiếm 98,33% tổng nguồn vốn huy động, tăng 522,83 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 97,69%) so với năm 2009. Đây là một mức tăng cao, thể hiện sự cố gắng trong huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí. Điều này cũng phù hợp với mức tăng của sự tăng thêm 95,21% của nguồn vốn huy động năm 2010. Vì trong năm 2010, các doanh nghiệp, công ty hoạt động trên địa bàn Thành phố đều có mức tăng trưởng khá, người dân trên địa bàn thu nhập cao hơn và cũng có nhiều tiền nhàn rỗi hơn nên họ gửi tiền vào ngân hàng hoặc mua các chứng chỉ tiền gửi của ngân hàng để hưởng lãi.

Sang đến năm 2011, Chi nhánh Uông Bí đã huy động được 878,98 tỷ đồng, giảm 179,02 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ giảm 16,92%) so với năm 2010. Đây là ảnh hưởng của tình hình tài chính trong nước và thế giới nhiều biến động, thị trường vàng liên tục biến động. Và sự cạnh tranh của các NHTM khác đã khiến cho hoạt động huy động vốn của Chi nhánh có sự sụt giảm.

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

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

Qua bảng trên ta thấy: Vốn huy động bằng ngoại tệ của Chi nhánh chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động trong cả 3 năm. Năm 2009 lượng ngoại tệ huy động được là 16,03 tỷ đồng. Năm 2010 là 18 tỷ đồng tăng 1,97 tỷ đồng (tương

ứng với tỷ lệ 12,29%) so với năm 2009, đến năm 2011 lượng ngoại tệ huy động là 30,01 tỷ đồng, tăng 12,01 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 66,72%) so với năm 2010. Điều này cho thấy, Chi nhánh Uông Bí đã có những đầu tư cho lĩnh vực huy động ngoại tệ, có những chiến lược cụ thể đáp ứng các dịch vụ của khách hàng làm tăng lượng ngoại tệ huy động của Chi nhánh với tỷ lệ cao.

2.2.2.3 Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng

Đối với nghiệp vụ huy động vốn, việc xác định một cách chính xác, đầy đủ và trọng tâm các nguồn hình thành nên nguồn vốn là vô cùng quan trọng. Việc phân loại nguồn vốn huy động theo đối tượng giúp cho các NHTM có những kế hoạch thúc đẩy khách hàng doanh nghiệp hay cá nhân, để phục vụ tốt cho công tác huy động vốn. Xác định được rõ điều này sẽ giúp cho các ngân hàng điều tiết được lượng vốn, hoạch định các chính sách huy động vốn, cho vay, đầu tư thu lại lợi nhuận cho ngân hàng. Nguồn vốn huy động theo đối tượng của Chi nhánh Uông Bí được thể hiện qua bảng dưới đây:

Bảng 2.9:

**NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG THEO ĐỐI TƯỢNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH UÔNG BÍ
GIAI ĐOẠN 2009-2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	+/-	Tỷ lệ %	+/-	Tỷ lệ %
Tổng nguồn vốn huy động	551,2	100	1.076	100	908,99	100	524,8	95,21	-167,01	-15,52
-Tiền gửi TCKT	231,2	41,94	453	42,10	434,87	47,84	221,8	95,93	-18,13	-4,00
-Tiền gửi dân cư	320	58,06	623	57,90	474,12	52,16	303	94,69	-148,88	-23,89

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Nguồn vốn huy động từ dân cư bao gồm tiền gửi tiết kiệm và phát hành giấy tờ có giá. Trong đó, chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Nguồn vốn huy động này được coi là công cụ huy động vốn truyền thống của các NHTM, thường chiếm tỷ trọng lớn và khá ổn định trong tổng nguồn vốn. Là một ngân hàng có uy tín và truyền thống trong hoạt động huy động vốn, Chi nhánh Uông Bí luôn đảm bảo phục vụ khách hàng với mức lãi suất hấp dẫn nhất.

Năm 2009 nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 320 tỷ đồng, năm 2010 nguồn vốn huy động từ dân cư đạt 623 tỷ đồng, chiếm 57,90% tổng nguồn vốn, tăng 303 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 94,69%) so với năm 2009. Trong năm 2010 nguồn vốn huy động từ dân cư tuy tăng về giá trị nhưng lại giảm về tỷ trọng. Điều này được lý giải là do “Con sốt bất động sản năm 2010 tại Uông Bí” do thông tin thị xã Uông Bí sắp được chính thức công nhận lên thành phố, người dân có xu hướng đầu tư vào bất động sản với nhiều mục đích khác nhau. Vì vậy chi nhánh đã gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn từ dân cư. Mặt khác, các doanh nghiệp lớn trên địa bàn như công ty than Uông Bí, công ty than Nam Mẫu, công ty cổ phần than Vàng Danh, công ty TNHH một thành viên Hồng Thái, công ty Nhiệt điện Uông Bí ... vẫn là những doanh nghiệp hoạt động sản xuất có hiệu quả tốt, chi nhánh Uông Bí lại có quan hệ tín dụng lâu dài, tốt đẹp với những doanh nghiệp lớn này nên nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế (TCKT), chủ yếu là tiền gửi thanh toán của chi nhánh vẫn tăng trưởng khá tốt

Xu hướng hiện nay của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí đó là chú trọng nâng cao các loại tiền gửi từ các TCKT, vì các tổ chức kinh tế chủ yếu gửi các khoản tiền vào ngân hàng để hưởng các dịch vụ thanh toán, chuyển khoản, thu và chi khi mua bán hàng hóa, dịch vụ với các tổ chức kinh tế khác. Khoản tiền này bao gồm cả tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn. Tuy nhiên tiền gửi không kỳ hạn vẫn chiếm ưu thế, đây là loại tiền gửi có chi phí đầu vào tương đối rẻ và ổn định vì các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng với mục đích để thuận tiện hơn trong giao dịch chứ không phải với mục đích hưởng lãi như tiền gửi dân cư.

Năm 2009 nguồn vốn huy động từ các TCKT là 231,2 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 41,94% tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 là 453 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 42,10%, tăng 221,8 tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 95,93%) so với năm 2009. Đến năm 2011, nguồn vốn này đạt 434,87 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 47,9%, giảm 18,13 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ 4% so với năm 2010, điều này là do đối với Chi nhánh Uông Bí, nguồn vốn từ TCKT đến chủ yếu từ nguồn tiền gửi của các công ty than và tiền gửi kho bạc. Đến thời điểm cuối năm 2011, các công ty than do phải thanh toán công nợ và trả nợ vay nên làm giảm nguồn vốn huy động từ TCKT của Chi nhánh. Và tiền gửi kho bạc, đến cuối năm 2011 phải thực hiện thanh toán vốn cho các đơn vị và chuyển vốn về trung ương nên cũng giảm đi. Đây là khó khăn của công tác huy động vốn từ các TCKT của Chi nhánh.

Qua phân tích ta có thể thấy cơ cấu nguồn vốn phân theo đối tượng của chi nhánh ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí còn nhiều hạn chế, nguồn vốn còn bị ảnh hưởng bởi các yếu tố vĩ mô cũng như vi mô, vì vậy ngân hàng cần chú trọng tới việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn để thu hút các đối tượng khách hàng khi mà ngày nay có rất nhiều các hình thức đầu tư được mở như chứng khoán, vàng, đất đai... khiến việc huy động vốn của ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

2.2.2.4 Sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn

Nếu ngân hàng huy động vốn nhiều mà sử dụng ít sẽ dẫn tới sự dư thừa, ứ đọng vốn. Ngược lại, nếu ngân hàng sử dụng vốn vượt quá khả năng huy động thì sẽ dẫn tới nguy cơ xảy ra rủi ro thanh khoản. Bởi vậy, sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn 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 doanh số cho vay.

Bảng 2.10

**NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG VÀ TỔNG DƯ NỢ CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG
TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ
GIAI ĐOẠN 2009-2011**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng nguồn vốn huy động	551,2	1.076	908,99
Tổng doanh số cho vay	715,37	1.110,41	1.000,99
Tỷ lệ giữa nguồn vốn huy động và doanh số cho vay (%)	77,05	96,9	90,80

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Qua bảng 2.10 ta thấy, nhìn chung nguồn vốn huy động tại Chi nhánh đã đáp ứng được một phần lớn so với nhu cầu kinh doanh của Chi nhánh, tỷ lệ trung bình này trong 3 năm là 88,26%, đây là một tỷ lệ cao, tuy nhiên chi nhánh cũng cần có các biện pháp cụ thể nhằm đa dạng hóa các hình thức huy động để ngày càng nâng cao nguồn vốn huy động được nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay của nền kinh tế, hạn chế các rủi ro do thiếu hụt vốn giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh, đồng thời ngày một nâng cao vị thế của ngân hàng trên địa bàn thành phố Uông Bí

2.2.2.5 Sự phù hợp cơ cấu huy động vốn kỳ hạn với việc sử dụng vốn

Bảng 2.11**HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH UÔNG BÍ***Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
	Giá trị	Giá trị	Giá trị
Vốn huy động ngắn hạn	401,11	699,02	422,21
Cho vay ngắn hạn	330,06	581,81	416,1
Tỷ lệ giữa vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn (%)	121,52	120,14	101,47

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Bảng 2.12**HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH UÔNG BÍ***Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
	Giá trị	Giá trị	Giá trị
Vốn huy động dài hạn	150,09	376,98	486,78
Cho vay trung và hạn	289,33	521,64	579,94
Tỷ lệ giữa vốn huy động dài hạn và cho vay dài hạn (%)	51,87	72,26	83,94

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Từ bảng số liệu 2.11 và 2.12 nhận thấy cơ cấu nguồn vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn là khá phù hợp, nguồn vốn ngắn hạn không những đã đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn mà còn còn dư thừa để bổ sung cho ngân hàng sử dụng cho các khoản tín dụng dài hạn.

Đặc điểm của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Uông Bí đó là chủ yếu huy động vốn ngắn hạn, tuy nhiên nhu cầu vay chủ yếu lại là dài hạn, đây là một bài toán khó khi mà ngân hàng phải sử dụng vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn, đặc biệt năm 2009 nhu cầu tín dụng trung và dài hạn tăng cao so với nguồn vốn trung và dài hạn huy động được, vì thế ngoài phần vốn ngắn hạn còn dư thừa ngân hàng còn phải sử dụng cả nguồn vốn chủ sở hữu để cho vay, điều này vừa ẩn chứa nhiều rủi ro và đồng thời cũng làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Chúng ta cơ cấu giữa huy động vốn và sử dụng vốn dài hạn của ngân hàng còn nhiều điểm hạn chế cần khắc phục

2.3 Đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

2.3.1 Đánh giá theo các chỉ tiêu

Công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí được đánh giá theo một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

- *Nguồn vốn tăng trưởng hàng năm*: Chi nhánh Uông Bí luôn quan tâm đến lợi nhuận thu được. Để tăng trưởng dư nợ Chi nhánh đã mở rộng doanh số cho vay. Tại chi nhánh, nguồn vốn huy động trong 3 năm qua đã tăng lên rất nhiều so với giai đoạn trước. Tuy năm 2011 nguồn vốn huy động có giảm so với năm 2010, nhưng tỷ lệ giảm không đáng kể. Đây là thành quả đạt được rất khả quan của Chi nhánh trong tình hình kinh tế có nhiều khó khăn trong năm 2011. Chi nhánh Uông Bí đã đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, tạo điều kiện tăng nguồn vốn kinh doanh, doanh số cho vay và lợi nhuận đạt được luôn ở mức cao.

- *Nguồn vốn có khả năng đáp ứng cho các hoạt động kinh doanh của NHTM*: Việc quan tâm đến công tác sử dụng vốn cũng quan trọng như công tác huy động vốn trong một ngân hàng. Vấn đề đặt ra là nguồn vốn huy động tại Chi nhánh đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu tín dụng, thanh toán của Chi nhánh.

- *Chi phí huy động vốn*: Đây là chỉ tiêu mà các ngân hàng luôn quan tâm. Khi huy động được nhiều vốn với chi phí thấp thì hiệu quả công tác huy động vốn càng

được nâng cao. Chi phí huy động vốn chủ yếu là chi phí trả lãi (trả lãi cho tiền vay và tiền gửi).

Chiếm phần lớn trong chi phí huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí là chi phí trả lãi cho nguồn vốn huy động được. Chi phí này của Chi nhánh Uông Bí thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.13

CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ GIAI ĐOẠN 2009-2011

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch 2010/2009		Chênh lệch 2011/2010	
				+/-	%	+/-	%
Tổng nguồn vốn huy động	551,2	1.076	908,99	524,8	95,21	-167,01	-15,52
Chi phí trả lãi	45,342	85,450	80,237	40,108	88,45	-5,213	-6,1
Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi và tổng vốn huy động (%)	8,23	7,94	8,83				

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí giai đoạn 2009-2011)

Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi và tổng nguồn vốn huy động giai đoạn 2009-2011 có nhiều thay đổi, điều này là do sự biến động của tổng nguồn vốn huy động và sự biến động không đều của các thành phần vốn trong tổng nguồn vốn huy động được của Chi nhánh.

Tỷ lệ giữa chi phí trả lãi và tổng nguồn vốn huy động năm 2009 là 8,23%, năm 2010 là 7,94% giảm 0,29% so với năm 2009 do trong năm tỷ trọng nguồn vốn huy động từ TCKT tăng 0,16% so với năm 2009, đây chủ yếu là nguồn vốn không kỳ hạn và có chi phí trả lãi thấp, năm 2011 tỉ trọng nguồn tiền gửi từ dân cư tăng 5,8% so với năm 2010, đây là loại tiền gửi có kì hạn chủ yếu với mục đích hưởng

lãi nên lãi suất huy động thường cao hơn so với tiền gửi không kì hạn nhằm phục vụ cho mục đích thanh toán của các TCKT nên tỷ lệ giữa chi phí trả lãi và nguồn vốn huy động được đạt 8,83% tăng 0,89% so với năm 2010.

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

2.3.2 Những kết quả đạt được của Chi nhánh Uông Bí

Qua phân tích về tình hình huy động vốn Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí cho thấy Chi nhánh đã không ngừng cố gắng phát triển và nâng cao quy mô, chất lượng nguồn vốn huy động, tạo điều kiện cho việc mở rộng đáp ứng nhu cầu phục vụ đầu tư phát triển của các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế trong sản xuất kinh doanh và dịch vụ. Công tác huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí đạt được những kết quả cụ thể như sau:

Chi nhánh đã thu hút được một lượng vốn lớn từ các tổ chức kinh tế trên địa bàn. Nguồn vốn này tuy không ổn định như nguồn vốn từ dân cư nhưng nó có tính chất năng động, tạo điều kiện giúp mối quan hệ giữa Chi nhánh và các tổ chức kinh tế trên địa bàn Thành phố Uông Bí bền chặt hơn thông qua các hoạt động giao dịch.

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

Trong 3 năm qua, Chi nhánh đã triển khai thành công nhiều đợt huy động vốn do Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam phát động. Qua các đợt huy động này, Chi nhánh đã thu hút được một lượng lớn vốn từ dân cư trên địa bàn Thành phố. Có được thành công trên là do mỗi lần tổ chức chương trình huy động tiết kiệm mới, Chi nhánh đều treo băng rôn, khẩu hiệu tại trụ sở, phòng giao dịch kết hợp với việc tuyên truyền bằng các biện pháp khác như qua mạng internet, hệ thống tin nhắn, trên báo, tờ rơi tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận thông tin nhanh hơn.

Chi nhánh Uông Bí đã đưa ra nhiều mức lãi suất hấp dẫn cho từng kỳ hạn gửi tiền tiết kiệm bằng VNĐ và số kỳ hạn đa dạng (từ không kỳ hạn, 1 tháng, 3 tháng...). Chính điều này đã tạo ra nhiều lựa chọn cho khách hàng, góp phần thu hút được lượng tiền gửi lớn từ dân cư cho Chi nhánh.

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

2.3.3 Một số hạn chế và nguyên nhân

2.3.3.1 Hạn chế

Qua tình hình huy động vốn trong 3 năm gần đây của Chi nhánh Uông Bí, những thành quả đạt được rất tốt nhưng cũng còn những mặt hạn chế cần khắc phục.

Chi nhánh Uông Bí chưa có chiến lược khách hàng rõ ràng, cũng như vạch ra biện pháp tăng cường huy động vốn cụ thể trong tình hình cạnh tranh huy động ngày càng gay gắt, vì thế lượng vốn huy động trong năm 2011 đã giảm so với năm 2010. Sự sụt giảm này cho thấy Chi nhánh cần phải tích cực cải thiện tình hình huy động vốn hơn để đẩy nhanh tốc độ tăng vốn huy động, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động tín dụng của Chi nhánh.

Hoạt động tiếp thị sản phẩm huy động vốn của Chi nhánh mới chỉ thu hút được lượng khách hàng cũ, truyền thống của Chi nhánh là chủ yếu. Những khách hàng mới và tiềm năng chưa có sự quan tâm đặc biệt.

Nguồn vốn huy động của Chi nhánh chủ yếu là nguồn vốn từ VNĐ, trong khi đó nguồn vốn từ ngoại tệ tuy cũng có sự tăng trưởng nhưng vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn. Việc huy động vốn của Chi nhánh mới chủ yếu tập trung vào huy động vốn nhân rỗi của dân cư. Còn việc huy động trong các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế còn ít.

Cơ cấu huy động vốn dài hạn và cho vay dài hạn của chi nhánh còn chưa hợp lý, tiềm ẩn nhiều rủi ro thanh khoản và rủi ro thanh toán. Vì vậy ngân hàng cần có chính sách cụ thể để đẩy mạnh công tác huy động loại vốn này của chi nhánh.

Các hình thức huy động vốn của Chi nhánh còn chưa phong phú, mới chỉ tập trung ở một số hình thức như nhận tiền gửi, phát hành kỳ phiếu. Trong khi đó Chi nhánh chưa tạo dựng nguồn vốn của mình bằng việc đi vay ngân hàng khác, vay các tổ chức tín dụng, nhằm tăng tổng nguồn vốn huy động, đảm bảo nhu cầu vay vốn của các cá nhân, các tổ chức kinh tế để từ đó đem lại lợi nhuận cho Chi nhánh.

2.3.3.2 Những nguyên nhân cơ bản

a. Nguyên nhân khách quan:

Trong thời gian qua, điều kiện nền kinh tế của nước ta còn chứa đựng nhiều nhân tố bất ổn, biến động như lạm phát, tỷ giá, giá vàng, lãi suất... Điều này đã tác động đến hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí. Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh đặt trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, việc tìm kiếm nguồn vốn có chi phí huy động thấp là rất khó khăn.

Nền kinh tế Việt Nam phát triển chưa ổn định, lạm phát tăng cao, giá cả trên thị trường không ngừng tăng lên, thu nhập của dân cư nói chung còn thấp nên tích lũy chưa nhiều. Thói quen tiêu dùng tiền mặt của người dân Việt Nam còn phổ biến nên hoạt động thanh toán qua ngân hàng chưa phát triển nhiều, cần phải mất một thời gian dài để thay đổi thói quen này.

Hơn thế nữa, hiểu biết về hoạt động của Ngân hàng trong cộng đồng dân cư còn chưa nhiều, đây là một khó khăn cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Người dân ưa thích việc đầu tư vào bất động sản, vàng trong thời gian gần đây làm nhu cầu gửi tiền tiết kiệm ít đi.

b. Nguyên nhân chủ quan:

Hiện nay, các dịch vụ ngân hàng của Chi nhánh Uông Bí chưa phát triển, chủng loại chưa đa dạng, chưa có nhiều dịch vụ mới, chất lượng phục vụ chưa cao. Hệ thống nghiệp vụ chưa định hướng theo khách hàng, còn nặng về các nghiệp vụ, dịch vụ truyền thống. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại mới được đưa vào sử dụng,

chưa được Chi nhánh thực sự quan tâm. Trên địa bàn Thành phố, số lượng máy ATM còn ít, các dịch vụ và chính sách hỗ trợ, quảng cáo của Chi nhánh còn hạn chế. Đối tượng chính của Chi nhánh là cán bộ công nhân viên chức và một số khách hàng truyền thống.

Tại Chi nhánh Uông Bí, ứng dụng công nghệ đã có những bước phát triển tiên bộ nhưng vẫn còn tồn tại nhiều khó khăn. Tính đồng bộ về công nghệ còn thấp, hiệu quả của các phần mềm chưa đáp ứng được yêu cầu của quản lý tại Chi nhánh. Hệ thống ATM quá ít về số lượng máy, mới chủ yếu đặt tại trụ sở của Chi nhánh, ở khu vực đông dân cư khác hầu như rất ít.

Để thu hút khách hàng gửi tiền, mua các giấy tờ có giá do ngân hàng phát hành, thủ tục phải nhanh chóng, thuận tiện. Chi nhánh Uông Bí cần có cố gắng nhiều để cải tiến quy trình, đơn giản các thủ tục gửi tiết kiệm, để phục vụ khách hàng tốt nhất. Các dịch vụ ngân hàng của Chi nhánh mặc dù được mở rộng nhưng chưa có nhiều đổi mới và thuận lợi cho khách hàng. Số lượng giao dịch qua ngân hàng của dân cư còn hạn chế. Nhiều tài khoản được mở ra mà không được sử dụng.

Hoạt động quản lý và điều hành huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí hiện nay chưa theo kịp mô hình ngân hàng kinh doanh hiện đại. Việc quản lý huy động vốn chưa nắm bắt được nhu cầu khách hàng để phát triển sản phẩm, dịch vụ cũng như phát triển ra thị trường mới còn hạn chế. Tại Chi nhánh, sự phối hợp giữa các bộ phận quản lý, các phòng nghiệp vụ còn chưa đồng bộ, gây mất thời gian cho khách hàng.

Tóm lại Chi nhánh ngân hàng TMCP Công thương Việt nam chi nhánh Uông Bí đã không ngừng cố gắng phát triển và nâng cao quy mô, chất lượng nguồn vốn huy động, tạo điều kiện cho việc mở rộng đáp ứng nhu cầu phục vụ đầu tư phát triển của các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế trong sản xuất kinh doanh và dịch vụ.

Chi nhánh Uông Bí đã thu hút được một lượng vốn lớn từ các tổ chức kinh tế và dân cư trên địa bàn Thành phố Uông Bí, tạo điều kiện giúp mối quan hệ giữa Chi nhánh và các tổ chức kinh tế trên địa bàn Thành phố bền chặt hơn thông qua các hoạt động giao dịch.

Trong thời gian qua, điều kiện nền kinh tế của nước ta còn chứa đựng nhiều nhân tố bất ổn, biến động như lạm phát, tỷ giá, giá vàng, lãi suất... Điều này đã tác động đến hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Uông Bí. Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh đặt trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, việc tìm kiếm nguồn vốn có chi phí huy động thấp là rất khó khăn.

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

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH UÔNG BÍ

3.1 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

3.1.1 Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí trong thời gian tới được xác định căn cứ vào định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, định hướng phát triển kinh tế của Thành phố Uông Bí và tình hình hoạt động thực tế tại Chi nhánh. Một số nội dung chủ yếu được đặt ra như sau :

Chi nhánh phấn đấu thực hiện huy động vốn trên địa bàn tăng cao. Ước tính trong mỗi năm tới Chi nhánh sẽ huy động được 1.500 tỷ đồng để đáp ứng nhu cầu cho vay ngày một tăng trên địa bàn Thành phố Uông Bí.

Chi nhánh Uông Bí sẽ đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đặc biệt quan tâm đến hình thức huy động vốn có kỳ hạn trên 12 tháng, để nâng cao khả năng cạnh tranh và tạo được thương hiệu trên địa bàn. Đồng thời, Chi nhánh sẽ tìm kiếm những nguồn vốn huy động ổn định và có chi phí thấp.

Chi nhánh sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động huy động vốn từ dân cư trên địa bàn Thành phố Uông Bí để cân đối nguồn vốn huy động và đảm bảo duy trì nguồn vốn ổn định, từ đó nâng cao lợi nhuận kinh doanh của Chi nhánh. Bên cạnh đó, Chi nhánh sẽ có những chiến lược cụ thể để phát triển khách hàng cá nhân, một nhân tố quan trọng trong công tác huy động vốn.

Chi nhánh Uông Bí cần thực hiện tốt các nghiệp vụ Ngân hàng bán lẻ với đối tượng khách hàng chính là các doanh nghiệp nhà nước trên địa bàn Thành phố, và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chi nhánh cũng đẩy mạnh hoạt động cho vay đối với các thành phần kinh tế tư nhân có đủ điều kiện và hoạt động có hiệu quả. Từ đó,

Chi nhánh sẽ có thêm nguồn thu từ thu phí dịch vụ, để đảm bảo phục vụ tốt hơn các thành phần kinh tế trên địa bàn Thành phố Uông Bí.

Chi nhánh sẽ tiếp tục triển khai có hiệu quả các dịch vụ sản phẩm mới, quảng bá và phát triển thương hiệu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam trên cơ sở nền tảng công nghệ hiện đại và tiện ích phục vụ khách hàng. Và Chi nhánh tập trung phát triển các dịch vụ như dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế, tiếp cận các dự án mới và phục vụ tốt các dự án hiện có, tiếp tục tăng số lượng phát hành thẻ.

Chi nhánh sẽ tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, phát hiện ngăn chặn kịp thời những sai sót, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh đúng chế độ, đúng luật và ổn định phát triển theo đúng quy định của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

Ngoài ra, Chi nhánh Uông Bí sẽ tập trung phát triển nguồn nhân lực, xây dựng chiến lược đào tạo và đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên. Thường xuyên giáo dục chính trị tư tưởng và đạo đức nghề nghiệp cho từng cán bộ nhân viên trong toàn Chi nhánh.

Chi nhánh Uông Bí cần thực hiện tốt công tác thi đua khen thưởng, động viên kịp thời cán bộ nhân viên trong chi nhánh phát huy sức mạnh tập thể, nêu cao ý thức trách nhiệm đối với từng cán bộ, phát huy những lợi thế góp sức mình vào nhiệm vụ chung của chi nhánh và toàn hệ thống. Việc này trong những năm qua còn nhiều hạn chế, nếu phát huy được lợi thế này, Chi nhánh Uông Bí sẽ ổn định và phát triển hơn nữa, mang lại lợi ích cho cá nhân, cho tập thể Chi nhánh và cho toàn hệ thống Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nhiều hơn nữa.

3.1.2 Định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

Tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí, ban Giám đốc đã đề ra định hướng nâng cao hiệu quả huy động vốn như sau:

- Mở rộng các hình thức huy động vốn để thu hút khách hàng.

- Mở rộng nguồn tiền gửi của dân cư, các tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng và ngân hàng trong và ngoài nước.

- Tăng thêm chất lượng của nguồn vốn huy động bằng việc tăng cường thu hút các nguồn vốn trung và dài hạn, đặc biệt là các nguồn vốn của dân cư, các khoản đầu tư của các tổ chức kinh tế nước ngoài.

- Ngoài việc mở rộng quan hệ với nhiều tổ chức kinh tế, cần chú trọng tăng cường các mối quan hệ với dân cư trên địa bàn Thành phố Uông Bí để thu hút thêm được nguồn vốn của dân cư.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí

3.2.1 Đa dạng các sản phẩm huy động vốn

Để tăng cường thu hút vốn, Chi nhánh Uông Bí cần phải đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn nhằm hấp dẫn và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng khi lựa chọn sản phẩm gửi tiền. Mỗi loại sản phẩm huy động vốn đều có những tính chất và hình thức riêng, phù hợp với nhu cầu một nhóm khách hàng nào đó. Đồng thời, lượng khách hàng của các nhóm rất khác nhau. Vì thế các sản phẩm huy động càng đa dạng, mới lạ cũng như đem lại lợi ích cao cho khách hàng thì càng có khả năng được nhiều nhóm khách hàng lựa chọn, làm cho lượng vốn huy động của Chi nhánh tăng lên cả về số lượng và chủng loại.

Hiện nay hầu như tất cả các NHTM trên địa bàn Thành phố Uông Bí đều có những sản phẩm huy động vốn có bản chất giống nhau như tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm,... Để có thể thu hút khách hàng, mỗi NHTM đều thêm vào những sản phẩm truyền thống đó những tính chất, đặc điểm, tiện ích mới nhằm tạo ra nét riêng độc đáo. Việc đa dạng hóa các sản phẩm của Chi nhánh Uông Bí nên có những định hướng như:

- Sự đa dạng của các mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh tạo ra nhiều cơ hội lựa chọn cho khách hàng. Chi nhánh có thể chú trọng phát triển các loại sản phẩm tiền gửi theo đối tượng gửi tiền để thu hút nhiều khách hàng có các nhu cầu gửi tiền khác nhau đến chi nhánh, ngoài ra để cạnh tranh với các đối thủ

trên địa bàn chi nhánh có thể áp dụng thêm 2 hình thức huy động vốn sau:

Tên sản phẩm	Đặc điểm	Tiện ích
1. Tiền gửi tích lũy cho cán bộ công nhân viên tại các doanh nghiệp lớn.	Là sản phẩm tiết kiệm có kì hạn theo đó một khoản tiền sẽ được nộp định kì vào tài khoản với mục đích hưởng lãi và tích lũy dài hạn.	- Với CBCNV: Lập được kế hoạch tiết kiệm, không tốn thời gian và chi phí thực hiện các giao dịch tại ngân hàng. - Với doanh nghiệp: Tăng cường sự gắn kết giữa doanh nghiệp với người lao động
2. Tiền gửi kết hợp	- Là sản phẩm kết hợp giữa tiền gửi với tiền vay của Khách hàng tại NHCT, theo đó tiền gửi làm cơ sở để xét giảm trừ lãi suất tiền vay. Lãi suất giảm trừ cho vay thấp hơn tối đa 1% so với lãi suất sàn	- Đối với KH vay vốn: được giảm trừ lãi suất cho vay so với lãi suất áp dụng hiện hành, thời gian giảm trừ lãi suất tương ứng với thời gian cam kết duy trì tài khoản tiền gửi của KH. - Đối với KH gửi tiền: được tham gia các chương trình khuyến mại (nếu có tại thời điểm gửi); được hưởng đầy đủ quyền lợi và các tiện ích gia tăng khác theo quy định hiện hành của NHCT

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

Song song với việc đa dạng các hình thức tiền gửi tiết kiệm, Chi nhánh có thể mở rộng việc phát hành kỳ phiếu có hình thức đa dạng hơn như trả lãi trước, trả lãi sau, lãi suất linh hoạt và ưu đãi.... Đây sẽ là một hoạt động thu hút được nhiều khách hàng nếu Chi nhánh đưa ra nhiều ưu đãi, tiện ích hơn cho khách hàng, từ đó thu hút được nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư.

3.2.2 Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt

Lãi suất là một trong những yếu tố tác động mạnh mẽ đến việc thu hút vốn tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu. Chi nhánh cần chú trọng đến việc thay đổi lãi suất trong từng thời kỳ sao cho phù hợp với lãi suất thị trường nhằm thu hút nguồn tiền gửi của mọi thành phần trong nền kinh tế. Chi nhánh cần xác định được rằng biện pháp tăng lãi suất để thu hút được nguồn vốn huy động có tác động rất mạnh và nhanh. Tuy nhiên, đây là biện pháp có giới hạn, bởi việc tăng lãi suất huy động đồng nghĩa với tăng chi phí đầu vào, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh.

Đồng thời có liên quan trực tiếp đến lãi suất cho vay và tác động đến toàn bộ hoạt động tín dụng của ngân hàng. Vì thế, mức lãi suất đưa ra là tùy theo mức độ cần thiết của nguồn vốn, tùy theo từng thời điểm, từng khu vực, phù hợp với chính sách trần lãi suất, khung lãi suất do Ngân hàng Nhà nước quy định, và có lợi cho người gửi, người vay và cả Ngân hàng. Đặc biệt, với cơ chế lãi suất theo tín hiệu thị trường như hiện nay càng đòi hỏi sự năng động, linh hoạt của ngân hàng trong quá trình tìm kiếm nguồn vốn để cho vay. Áp dụng mức lãi suất phù hợp hơn, hấp dẫn khách hàng mở tài khoản, kết hợp với các dịch vụ thanh toán, chi trả hộ khách hàng. Hướng dẫn cho khách hàng thấy được những tiện ích khi sử dụng tài khoản này để họ hiểu được những ưu điểm của tài khoản và thường xuyên sử dụng nó. Khi người dân đã quen việc thanh toán, chi trả và các dịch vụ thuận tiện mà ngân hàng đưa ra cộng với sự đa dạng hoá các dịch vụ, các hình thức hoạt động của ngân hàng, người dân sẽ ít quan tâm đến lãi suất. Cần phải tạo cho khách hàng hiểu

được mục đích chủ yếu của khách hàng khi mở và sử dụng tài khoản tiền gửi cá nhân là chất lượng dịch vụ mà không phải là hưởng lãi.

Một chính sách về lãi suất được rất nhiều các TCKT trên địa bàn quan tâm đó là hình thức huy động tiền gửi thanh toán lãi suất bậc thang, hình thức này phù hợp với các doanh nghiệp có dòng tiền ra vào thường xuyên và muốn hưởng mức lãi suất hấp dẫn, giúp cho họ có được số tiền lãi cao hơn so với việc gửi tiết kiệm không kì hạn thông thường, với hình thức tiết kiệm bậc thang này thì số dư duy trì trên tài khoản càng lớn thì lãi suất cũng càng cao, bậc số dư thấp nhất của sản phẩm là 100 triệu đồng, với lãi suất không kì hạn hiện hành, lãi suất áp dụng cho bậc số dư cao nhất sẽ bằng lãi suất không kì hạn cộng với biên độ đối đa 1%/năm nhưng không vượt quá lãi suất dành cho tiền gửi có kì hạn hiện hành. Đây là một giải pháp chi nhánh cần quan tâm để ngày càng thu hút được nhiều tiền gửi từ các TCKT khi mà nguồn vốn này của chi nhánh còn chưa cao.

3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả

Khi tiến hành đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn, Chi nhánh cần phải đồng thời xây dựng chính sách thu hút và chăm sóc khách hàng hiệu quả. Đây là một công việc có ý nghĩa quyết định đến sự thành công của chiến lược huy động vốn, có tác dụng lâu dài đối với hoạt động huy động vốn của Chi nhánh.

Cần tiến hành phân nhóm khách hàng, phân tích các nhu cầu, đặc điểm của khách hàng để xây dựng chiến lược thu hút khách hàng. Trước khi đưa ra một sản phẩm huy động vốn nào đó, Chi nhánh phải có một chương trình tuyên truyền, quảng cáo ấn tượng để thu hút khách hàng. Không những chỉ quảng cáo sản phẩm huy động vốn trên các phương tiện thông tin đại chúng mà cần phải gửi tờ rơi đến tận tay khách hàng, để họ có thể tìm hiểu kỹ hơn về sản phẩm mới của Chi nhánh.

Bên cạnh đó, tại Chi nhánh luôn có một bộ phận hỗ trợ khách hàng nhằm giải đáp những thắc mắc của khách hàng về sản phẩm, truyền đạt đến khách hàng những thông tin cần thiết của sản phẩm. Việc chăm sóc khách hàng sau khi cung cấp sản phẩm huy động vốn cũng rất quan trọng. Điều này sẽ làm cho khách hàng

có ấn tượng tốt về sự chu đáo và chuyên nghiệp của Chi nhánh, góp phần tạo ra lượng khách hàng truyền thống của Chi nhánh trong tương lai.

Ngoài ra, Chi nhánh có thể thực hiện một số biện pháp sau:

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

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

Chi nhánh có thể thực hiện việc thu hút và chăm sóc khách hàng tốt sẽ thu được nhiều lợi ích về lâu dài, tạo được niềm tin và xây dựng được thương hiệu của Ngân hàng.

3.2.4 Đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ của cán bộ nhân viên

Trong suốt quá trình hoạt động của Chi nhánh, yếu tố con người là yếu tố quan trọng nhất. Các chiến lược huy động vốn đều được lập ra và thực hiện bởi đội ngũ cán bộ nhân viên Chi nhánh. Sự thành công là phụ thuộc rất nhiều vào trình độ và nghiệp vụ của cán bộ nhân viên.

Đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ là một công việc cần làm thường xuyên vì có tác dụng phát triển trình độ nghiệp vụ và nâng cao khả năng sáng tạo của nhân viên để thích ứng tốt với những điều kiện mới.

Chi nhánh cần nâng cao kỹ năng nghiệp vụ cho các giao dịch viên. Giao dịch viên có vai trò rất quan trọng, là hình ảnh tiếp xúc trực tiếp của Chi nhánh với khách hàng. Do đó, cần nâng cao hơn tác phong nghiệp vụ giao tiếp của đội ngũ giao dịch viên, tác phong xử lý tình huống, tiếp xúc khách hàng, giới thiệu, quảng cáo về Chi nhánh. Bên cạnh đó, Chi nhánh có thể cử cán bộ nhân viên đi học thêm

các khóa học về huy động vốn, marketing... để họ tiếp thu thêm những kiến thức mới, cập nhật thông tin về các sản phẩm và phương pháp huy động vốn mới trên thị trường, để từ đó xây dựng những chính sách huy động vốn có hiệu quả hơn tại Chi nhánh.

3.2.5 Nhóm các giải pháp khác

+Quản lý nguồn vốn huy động có hiệu quả

Trong hoạt động của Ngân hàng, nguồn vốn và sử dụng vốn có quan hệ chi phối lẫn nhau. Để huy động vốn có hiệu quả, Chi nhánh cần có những phương pháp quản lý nguồn vốn huy động hợp lý.

Trên thực tế, hiệu suất sử dụng vốn tại Chi nhánh còn chưa cao nên việc quản lý nguồn vốn huy động là rất cần thiết. Nguồn vốn huy động được phải được sử dụng có hiệu quả, để nâng cao lợi nhuận của ngân hàng. Chi nhánh nên mở rộng cho vay nhưng phải đảm bảo an toàn và hiệu quả.

Chi nhánh cần quản lý quy mô và cơ cấu nguồn vốn thật chặt chẽ để tránh rủi ro, thất thoát vốn, phải tiến hành thống kê đầy đủ, kịp thời những thay đổi về các loại vốn, so sánh tốc độ tăng trưởng qua các năm để thấy được những thay đổi, từ đó tìm ra các nguyên nhân để có những điều chỉnh kịp thời. Ngoài ra, Chi nhánh cũng cần lập kế hoạch quản lý nguồn vốn huy động cho từng giai đoạn, từng thời kỳ để phù hợp với yêu cầu và mục tiêu sử dụng nguồn vốn của Chi nhánh.

Bên cạnh đó, Chi nhánh phải quản lý lãi suất huy động vốn, để xác định lãi suất chi trả cho phù hợp với từng loại vốn, đồng thời xác định khả năng chi trả lãi của Chi nhánh cho khách hàng. Việc xác định chi phí này là rất cần thiết trước khi tiến hành huy động vốn, để sử dụng chi phí này có hiệu quả mà vẫn tiết kiệm được cho Chi nhánh.

+Đa dạng và nâng cao chất lượng các dịch vụ ngân hàng

Khi khách hàng sử dụng ngày càng nhiều các dịch vụ ngân hàng thì Chi nhánh càng cơ hội huy động được nhiều tiền hơn. Những dịch vụ này có ảnh hưởng nhiều đến hoạt động huy động vốn. Chi nhánh nên nâng cao chất lượng các dịch vụ gửi tiền, thanh toán, vay, thấu chi..., phát triển các dịch vụ như thu hộ,

chi hộ,... Các dịch vụ ngân hàng phải xuất phát từ nhu cầu của khách hàng, để họ thấy được sự chuyên nghiệp của ngân hàng, uy tín của ngân hàng.

Các khách hàng khi đến với chi nhánh gửi tiền không chỉ với mục đích hưởng lãi mà còn mục đích sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Các nghiệp vụ ngân hàng này rất phát triển và thu hút sự quan tâm của nhiều khách hàng. Chi nhánh cần có những chiến lược đa dạng và nâng cao chất lượng các dịch vụ truyền thống cũng như đưa ra các dịch vụ mới để thu hút cũng như thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng khi đến với chi nhánh.

+Mở rộng mạng lưới hoạt động của Chi nhánh

Các NHTM hiện nay rất quan tâm đến việc mở rộng mạng lưới hoạt động. Khách hàng đến với Chi nhánh có thể giao dịch nhanh chóng, tiện lợi, không mất quá nhiều thời gian. Để khuyến khích khách hàng đến gửi tiền, Chi nhánh cần triển khai các dịch vụ ngân hàng nhanh gọn, giảm bớt thời gian chờ đợi của khách hàng thông qua việc phát triển mạng lưới hoạt động thích hợp.

Chi nhánh nên phát triển mở thêm các phòng giao dịch tại các khu vực đông dân cư trên địa bàn Thành phố Uông Bí. Điều này sẽ giúp cho Chi nhánh khai thác được nguồn vốn lớn.

3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn

3.3.1 Kiến nghị đối với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước

a. Đối với Chính phủ

Chính phủ cần ổn định môi trường pháp lý để tạo điều kiện tốt cho hoạt động của hệ thống ngân hàng. Một số bất cập xảy ra thường xuyên như cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng, nhiều văn bản pháp lý về hoạt động ngân hàng còn chưa cụ thể, gây khó khăn cho các ngân hàng...

Chính phủ cần từng bước hoàn thiện củng cố môi trường pháp lý lành mạnh, xây dựng đồng bộ các luật, đảm bảo quyền lợi chính đáng cho các ngân hàng.

Ngoài ra, Chính phủ cần quan tâm đến lợi ích của các ngân hàng, khuyến khích các NHTM huy động vốn trung và dài hạn. Đây là nguồn vốn rất quan trọng, tạo cơ sở cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Nhà nước cũng cần có những chính sách phát triển kinh tế đúng đắn, tạo điều kiện cho mọi ngành nghề hợp pháp cùng phát triển, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các tổ chức kinh tế, mở rộng thu hút đầu tư nước ngoài.

b. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước là ngân hàng của các ngân hàng. Mọi quyết định của Ngân hàng Nhà nước đều ảnh hưởng trực tiếp đến toàn bộ hệ thống ngân hàng trong nước.

Ngân hàng Nhà nước cần mở rộng quan hệ đối ngoại với các tổ chức tài chính nước ngoài để mở rộng quan hệ tín dụng và tranh thủ sự giúp đỡ và tài trợ các nguồn vốn có lãi suất thấp. Ngoài ra, ngân hàng Nhà nước nên thường xuyên kiểm tra, giám sát các hoạt động của các NHTM với mục tiêu giữ vững an toàn trong hệ thống ngân hàng.

Trong những năm qua, Ngân hàng Nhà nước đã tích cực điều chỉnh và ban hành nhiều chính sách về ngân hàng nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, tình hình kinh tế trên thế giới và trong nước có nhiều biến động, Ngân hàng Nhà nước cần có những điều chỉnh và hỗ trợ các ngân hàng. Điều này giúp cho hệ thống ngân hàng trong nước ngày càng vững mạnh hơn. Cụ thể như: Ngân hàng Nhà nước thực hiện điều chỉnh lãi suất chiết khấu thích hợp để hỗ trợ vốn cho các NHTM khi họ gặp khó khăn về vốn, điều chỉnh lãi suất huy động linh hoạt hơn để phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng của NHTM,...

3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Để nâng cao hoạt động huy động vốn, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cần xây dựng chính sách huy động vốn cụ thể và phù hợp với tình hình thị trường huy động vốn hiện nay.

Trong đó, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên điều chỉnh lãi suất huy động để tăng cao khả năng cạnh tranh đối với các NHTM khác trên thị trường. Bên cạnh đó, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên khuyến khích các chi nhánh tự xây dựng và thực hiện các chương trình huy động vốn riêng nhằm phát huy cao sự chủ động của các chi nhánh.

Khi các chi nhánh gặp khó khăn thì Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên có các biện pháp hỗ trợ để giúp các chi nhánh kinh doanh tốt hơn ngoài biện pháp cấp vốn trực tiếp.

Ngoài ra, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên tăng cường cơ sở vật chất cho các chi nhánh, hiện đại hóa trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các chi nhánh.

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

Bên cạnh các hoạt động điều hành, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cần tạo mối liên hệ chặt chẽ giữa Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam với các chi nhánh và giữa các chi nhánh với nhau để tăng cường trao đổi, giúp đỡ nhau trong hoạt động kinh doanh.

KẾT LUẬN

Hoạt động huy động vốn có vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế, là động lực thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng và nền kinh tế đất nước. Hệ thống ngân hàng là trung gian chu chuyển vốn lớn nhất trong nền kinh tế, có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển kinh tế, xã hội. Việc huy động vốn của hệ thống ngân hàng có hiệu quả thì lượng vốn huy động đầu tư cho nền kinh tế đất nước sẽ cao, sẽ tạo ra sức mạnh cho nền kinh tế vươn xa để đạt những thành tựu, tiên bộ.

Đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí, trong thời gian qua đã huy động được một lượng vốn đáng kể, với quy mô và cơ cấu đa dạng, đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của Chi nhánh Uông Bí. Tuy nhiên, hoạt động huy động vốn vẫn còn một số mặt hạn chế như: chưa cân đối giữa nguồn vốn nội tệ với ngoại tệ, ngắn hạn và trung dài hạn, làm ảnh hưởng đáng kể tới hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

Trong thời gian gần đây, các NHTM Việt Nam đang phải đương đầu với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn trong hoạt động huy động vốn khi mà nguồn vốn nhàn rỗi của dân chúng và các tổ chức hiện nay đã và đang được phân tán qua các kênh huy động khác với hình thức ngày càng đa dạng và hấp dẫn như gửi tiền tại các ngân hàng nước ngoài, đầu tư vào thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản, dự trữ vàng và ngoại tệ mạnh, gửi tiết kiệm bưu điện, mua sản phẩm của các công ty bảo hiểm nhân thọ... Trong đó, ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nói chung và ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí nói riêng cũng không tránh khỏi tình hình chung là ngày càng gặp khó khăn hơn trong hoạt động huy động vốn. Vì vậy, chi nhánh cần thực hiện các giải pháp: (1) Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, (2) Linh hoạt công cụ lãi suất, (3) Xây dựng chính sách thu hút khách hàng hiệu quả, (4) Đào tạo nâng cao trình độ và nghiệp vụ của cán bộ nhân viên... nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn, đáp ứng các mục tiêu đề ra. Bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, ngân hàng cũng cần sự hỗ trợ của

Chính phủ, của ngân hàng nhà nước, ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cần tạo ra một môi trường vĩ mô thuận lợi cho nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng

Mặc dù đã tìm hiểu nghiên cứu những vấn đề trên nhưng do điều kiện thời gian và nhận thức và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên luận văn không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em mong rằng có thể đóng góp một phần nhỏ trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí trong thời gian tới.

Quảng Ninh, ngày 26 tháng 06 năm 2012

Sinh viên thực hiện

Phạm Thị Thu Thảo

LỜI CAM ĐOAN

Em là Phạm Thị Thu Thảo- Sinh viên lớp QT1204T

Em xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp này là do chính em tìm hiểu, thu thập, tham khảo tài liệu và nhờ sự hướng dẫn tận tình của các cô chú trong Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

Các số liệu, kết quả đưa vào khóa luận này là xuất phát từ tình hình thực tế tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí.

Nếu lời cam đoan là sai em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Khoa và nhà trường.

Sinh viên

Phạm Thị Thu Thảo

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Tiến (2009), *Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội
2. Luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng.
3. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Uông Bí năm 2009, 2010, 2011