

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 : Ân Thị Hoài Anh

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG – 2012

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

GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG -
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG

Sinh viên : Ân Thị Hoài Anh

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG – 2012

Khóa luận tốt nghiệp

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Ân Thị Hoài Anh

Mã SV: 120745

Lớp: QT1201T

Ngành: Tài chính-ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Chi nhánh Hải Phòng

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 huy động vốn của Ngân hàng thương mại

Chương II. : Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Đại Dương – Ocean Bank

Chương III. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank

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

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng.

- Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2011.

- Bảng cân đối kế toán của ngân hàng TMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2011.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Dương – Chi nhánh Hải Phòng. Số 420 - Tô Hiệu - Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hà Minh Sơn

Học hàm, học vị: Phó giáo sư. Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Học viện Tài chính

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận 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

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUYỄN Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khoa học cho sinh viên: **Ân Thị Hoài Anh**; Lớp: QT1201T

Đề tài khóa luận: **Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Chi nhánh Hải Phòng.**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

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

Sinh viên **Ân Thị Hoài Anh** có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

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

a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận: Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn

b. Tiến độ thực hiện khóa luận: Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường

c. Bố cục trình bày của khóa luận: Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

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

Điểm bằng số: 10 Điểm bằng chữ: Mười

Khóa luận tốt nghiệp

Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

PGS, TS. HÀ MINH SƠN

LỜI CẢM ƠN



Qua 4 năm học tập dưới mái trường Đại học Dân Lập Hải Phòng, được sự truyền đạt tận tình của Quý thầy, cô, em đã tích lũy được nhiều kiến thức bổ ích và làm quen với nhiều phương thức học. Chính nhờ nền tảng tri thức này, em dễ dàng lĩnh hội những kiến thức mới trong quá trình thực tập để làm hành trang cho em tiếp cận và làm chủ công việc trong tương lai.

Để hoàn thành Khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn:

- Giáo viên hướng dẫn: Thầy PGS, TS. Hà Minh Sơn đã tận tình chỉ bảo, sửa chữa những sai sót, giúp em hoàn thành tốt Khóa luận.

- Quý Thầy, Cô trong khoa Quản trị kinh doanh, ngành Tài chính- Ngân hàng đã nhiệt tình truyền đạt kiến thức, góp ý, bổ sung để Khóa luận em được hoàn chỉnh.

- Tập thể nhân viên Chi nhánh Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương- Chi nhánh Hải Phòng, đặc biệt là phòng Kế toán-Ngân quỹ, phòng Tín dụng đã tận tình hướng dẫn nghiệp vụ, cung cấp những tài liệu cần thiết để em tìm hiểu.

Trong quá trình hoàn thành Khóa luận, do hạn chế về thời gian cũng như chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế, nên bài làm của em không tránh khỏi thiếu sót. Em kính mong nhận được sự góp ý và chỉ bảo của quý thầy cô và các cô chú, anh chị trong ngân hàng để đề tài được hoàn chỉnh hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn và kính chúc Quý thầy cô, tập thể nhân viên tại Ngân hàng có nhiều sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Hải Phòng, tháng 06 năm 2012

Sinh viên thực hiện

Ân Thị Hoài Anh

LỜI MỞ ĐẦU

Ở Việt Nam hiện nay, vốn đang trở thành một vấn đề cấp thiết cho quá trình tăng trưởng và phát triển nền kinh tế đất nước. Tuy nhiên để huy động được khối lượng vốn lớn từ nền kinh tế trong nước là một thách thức lớn đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và đối với hệ thống Ngân hàng thương mại nói riêng. Nhận thấy công tác huy động vốn luôn giữ vị trí rất quan trọng đối với hệ thống NHTM trong việc đáp ứng vốn cho đầu tư phát triển kinh tế, góp phần thực hiện chủ trương đường lối của Đảng và Nhà nước. Hơn nữa trong thời gian gần đây việc huy động vốn của Ngân hàng đang gặp phải rất nhiều khó khăn do tình trạng khan hiếm vốn, do vậy đây là một vấn đề đang được các Ngân hàng rất quan tâm.

Nhận thức được tầm quan trọng của vốn huy động trong sự phát triển của ngân hàng, nhất là những thời điểm diễn biến tình hình tài chính biến động như hiện nay và tính cấp thiết của hoạt động huy động vốn trong thời điểm hiện nay, em đã chọn đề tài nghiên cứu ***“Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương - Chi nhánh Hải Phòng”***. Đề tài tập trung vào nghiên cứu các nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường, nghiên cứu thực trạng huy động tại chi nhánh Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương Hải Phòng. Qua đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị.

Đề tài có kết cấu gồm 3 phần:

Chương 1: Lý luận cơ bản về huy động vốn của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Đại Dương – Ocean Bank

Chương 3 : Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Nguồn vốn huy động của NHTM:

1.1.1. NHTM và các hoạt động chủ yếu:

- Khái niệm: Hiện nay ở mỗi nước khác nhau có các đặc điểm khác nhau về NHTM nhưng đều thống nhất NHTM là doanh nghiệp chuyên kinh doanh tiền tệ và cung ứng những dịch vụ tài chính cho nền kinh tế, là một trong những tổ chức tài chính trung gian, các tổ chức tài chính trung gian này gọi chung là các định chế tài chính có chức năng giống nhau là dẫn vốn từ nơi thừa vốn sang nơi thiếu vốn.

Ở Việt Nam, Luật các tổ chức tín dụng theo Điều 20 có ghi “NHTM 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”. Trong đó, hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận gửi, sử dụng tiền này để cung cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ thanh toán”.

- Các hoạt động chủ yếu của NHTM:

Ngân hàng là một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cho công chúng và doanh nghiệp. Thành công của ngân hàng phụ thuộc vào năng lực xác định các dịch vụ tài chính mà xã hội có nhu cầu, thực hiện các dịch vụ đó một cách có hiệu quả. Bao gồm:

Mua bán ngoại tệ: ngân hàng đứng ra mua bán một loại tiền này lấy một loại tiền khác và hưởng phí dịch vụ. Trong thị trường tài chính ngày nay, mua bán ngoại tệ thường chỉ do các ngân hàng lớn nhất thực hiện bởi vì những giao dịch như vậy có mức độ rủi ro cao, đồng thời yêu cầu phải có trình độ chuyên môn cao.

Nhận tiền gửi: ngân hàng mở dịch vụ nhận tiền gửi để bảo quản hộ người có tiền với cam kết hoàn trả đúng hạn. Trong cuộc cạnh tranh để tìm và giành được các khoản tiền gửi, các ngân hàng đã trả lãi cho tiền gửi như là phần thưởng cho khách hàng về việc sẵn sàng hi sinh nhu cầu trước mắt và cho phép

ngân hàng sử dụng tạm thời để kinh doanh.

Cho vay: cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng, tài trợ dự án.

Bảo quản vật có giá: các ngân hàng thực hiện việc lưu giữ vàng và các vật có giá khác cho khách hàng trong kho bảo quản. Ngân hàng giữ vàng và giao cho khách tờ biên nhận. Do khả năng chi trả bất cứ lúc nào cho giấy chứng nhận nên nó đã được sử dụng như tiền dùng để thanh toán các khoản nợ trong phạm vi ảnh hưởng của ngân hàng phát hành.

Cung cấp các tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán: khi các doanh nhân gửi tiền vào ngân hàng, họ nhận thấy ngân hàng không chỉ bảo quản mà còn thực hiện các lệnh chi trả cho khách hàng của họ. Thanh toán qua ngân hàng đã mở đầu cho thanh toán không dùng tiền mặt, tức là người gửi không cần phải đến ngân hàng để lấy tiền mà chỉ cần viết giấy chi trả cho khách, khách hàng mang giấy đến ngân hàng sẽ nhận được tiền. Các tiện ích của thanh toán không dùng tiền mặt (an toàn, chính xác, nhanh chóng, tiết kiệm chi phí) đã góp phần rút ngắn thời gian kinh doanh và nâng cao thu nhập cho các doanh nhân. Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin, nhiều thể thức thanh toán được phát triển như Ủy nhiệm chi, nhờ thu, L/C, thanh toán bằng điện, thẻ...

Quản lý ngân quỹ: các ngân hàng mở tài khoản và giữ tiền của phần lớn các doanh nghiệp và nhiều cá nhân. Nhờ đó, ngân hàng thường có mối liên hệ chặt chẽ với nhiều khách hàng. Do có kinh nghiệm trong quản lý ngân quỹ và khả năng trong việc thu ngân, nhiều ngân hàng đã cung cấp cho khách hàng dịch vụ quản lý ngân quỹ, trong đó ngân hàng đồng ý quản lý việc thu và chi cho một công ty kinh doanh và tiến hành đầu tư phần thặng dư tiền mặt tạm thời vào các chứng khoán sinh lợi và tín dụng ngắn hạn cho đến khi khách hàng cần tiền mặt để thanh toán.

Tài trợ các hoạt động của Chính phủ: khả năng huy động và cho vay với khối lượng lớn của ngân hàng đã trở thành trọng tâm chú ý của các Chính phủ. Do nhu cầu chi tiêu lớn và thường là cấp bách trong khi thu không đủ Chính phủ các nước đều muốn tiếp cận với các khoản cho vay của ngân hàng. Các ngân hàng được cấp giấy phép thành lập với điều kiện là họ phải cam kết thực hiện

với mức độ nào đó các chính sách của Chính phủ và tài trợ cho Chính phủ. Các ngân hàng phải mua trái phiếu Chính phủ theo một tỉ lệ nhất định trên tổng lượng tiền gửi mà ngân hàng huy động được, hoặc phải cho vay với các điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp của Chính phủ.

Bảo lãnh: do khả năng thanh toán của ngân hàng cho một khách hàng rất lớn và do ngân hàng nắm giữ tiền gửi của khách hàng, nên ngân hàng có uy tín trong bảo lãnh cho khách hàng. Trong những năm gần đây, nghiệp vụ bảo lãnh ngày càng đa dạng và phát triển mạnh, ngân hàng thường bảo lãnh cho khách hàng của mình mua chịu hàng hoá và trang thiết bị, phát hành chứng khoán, vay vốn của tổ chức tín dụng khác...

Cho thuê trang thiết bị trung và dài hạn: nhằm để bán được các thiết bị, đặc biệt là các thiết bị có giá trị lớn, nhiều hãng sản xuất và thương mại đã cho thuê các thiết bị. Kết thúc hợp đồng khách hàng có thể mua (do vậy còn gọi là hợp đồng thuê mua).

Cung cấp dịch vụ uỷ thác và tư vấn: do hoạt động trong lĩnh vực tài chính các ngân hàng có rất nhiều chuyên gia về quản lý tài chính. Vì vậy, nhiều cá nhân và doanh nghiệp đã nhờ ngân hàng quản lý tài sản và quản lý hoạt động tài chính hộ. Dịch vụ uỷ thác phát triển sang cả uỷ thác vay hộ, uỷ thác cho vay hộ, uỷ thác phát hành, uỷ thác đầu tư...

Cung cấp dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán: nhiều ngân hàng đang phân đầu cung cấp đủ các dịch vụ tài chính cho phép khách hàng thoả mãn mọi nhu cầu. Đây là một trong những lý do chính khiến các ngân hàng bắt đầu bán các dịch vụ môi giới chứng khoán, cung cấp cho khách hàng cơ hội mua cổ phiếu, trái phiếu và các chứng khoán khác mà không phải đến người kinh doanh chứng khoán. Trong một vài trường hợp, các ngân hàng tổ chức ra công ty chứng khoán hoặc công ty môi giới chứng khoán.

Cung cấp các dịch vụ bảo hiểm: từ nhiều năm nay, các ngân hàng đã bán bảo hiểm cho khách hàng, điều đó đảm bảo việc hoàn trả trong trường hợp khách hàng bị chết hoặc bị tàn phế hay gặp rủi ro trong hoạt động, mất khả năng thanh toán.

Cung cấp các dịch vụ đại lý: nhiều ngân hàng trong quá trình hoạt động không thể thiết lập chi nhánh hoặc văn phòng ở khắp mọi nơi. Nhiều ngân hàng (thường là ngân hàng lớn) cung cấp dịch vụ ngân hàng đại lý cho các ngân hàng khác như thanh toán hộ, phát hành hộ các chứng chỉ tiền gửi, làm ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ...

1.1.2. Nguồn vốn huy động của NHTM:

- Khái niệm:

Về lý thuyết, hiện nay vẫn còn tồn tại nhiều quan điểm về vốn trong NHTM, nhưng nói chung vốn của NHTM có thể được hiểu là những giá trị tiền tệ do Ngân hàng tạo lập hoặc huy động được dùng để đầu tư, cho vay hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nó chi phối toàn bộ hoạt động của Ngân hàng thương mại, quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Vốn kinh doanh của Ngân hàng thương mại được huy động từ nhiều nguồn khác nhau như vốn tự có, vốn huy động, vốn trong thanh toán... Về bản chất vốn của Ngân hàng là một bộ phận thu nhập quốc dân nhân rồi trong quá trình phân phối và tiêu dùng mà người chủ sở hữu với các mục đích khác nhau gửi vào Ngân hàng.

Huy động vốn là hoạt động tạo nguồn vốn cho NHTM, là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ lượng tiền nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn từ tài khoản tiền gửi, ký thác, phát hành giấy tờ có giá làm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình.

Khác với các loại hình doanh nghiệp khác, vốn nợ của NHTM chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với vốn của chủ và đây là loại vốn cơ bản để tài trợ cho các danh mục tài sản của NHTM. Vốn nợ được huy động từ các nguồn tiền gửi, vay và một số loại khác.

Các thành phần vốn nợ và đặc điểm của chúng

- Tiền gửi:

Đặc điểm chung của tiền gửi là chúng phải thanh toán khi khách hàng yêu cầu ngay cả khi đó là tiền gửi có kỳ hạn chưa đến hạn.

Quy mô tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác. Thông thường nguồn chiếm

hơn 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của ngân hàng.

Tiền gửi là đối tượng phải dự trữ bắt buộc, do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả cho tiền gửi.

Tiền gửi nhất là tiền gửi ngắn hạn thường nhạy cảm với các biến động về lãi suất, tỷ giá, thu nhập và nhiều nhân tố khác. Lãi suất cao là yếu tố kích thích các doanh nghiệp, dân cư gửi và cho vay. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kỳ hạn nguồn tiền gửi.

Các yếu tố khác như địa điểm ngân hàng, các loại hình huy động... đều ảnh hưởng tới quy mô và cấu trúc của nguồn tiền.

- Tiền vay:

Tỷ trọng nguồn này thấp hơn so với nguồn tiền gửi. Khác với nhận tiền gửi, ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên chỉ vay lúc cần thiết và hoàn toàn chủ động quyết định khối lượng vay phù hợp với nhu cầu sử dụng. Các khoản vay thường có thời hạn ngắn, chỉ nhằm đảm bảo thanh toán tức thời khi nhu cầu thanh toán của khách hàng tăng cao. Hơn nữa vay NHNN phụ thuộc rất lớn vào chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

- Nguồn khác:

Phần lớn các nguồn này ngân hàng không phải trả lãi. Tuy nhiên, chi phí để có và duy trì chúng là rất đáng kể. Nhìn chung, các nguồn khác trong ngân hàng thường không lớn.

Có thể nói nếu vốn chủ sở hữu có vai trò quan trọng để ngân hàng được đi vào hoạt động và là đệm đỡ không thể thiếu của ngân hàng thì vốn nợ lại là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi ngân hàng.

Trên cơ sở vốn nợ tạo lập, ngân hàng sử dụng để cho vay, đầu tư vào chứng khoán, mua sắm tài sản cố định, tiền gửi tại ngân hàng khác và phải được thực hiện dự trữ theo quy định để đảm bảo khả năng thanh toán. Quy mô, cơ cấu của các nhóm tài sản này được xác định một phần căn cứ vào qui mô, cơ cấu vốn nợ.

Thêm vào đó, tính ổn định về chi phí và thời hạn của vốn nợ quy định số tiền phải dự trữ là cơ sở cân nhắc đầu tư bao nhiêu vào chứng khoán ngắn hạn

nên cho vay với thời hạn nào, lãi suất bao nhiêu để phù hợp với vốn.

Như vậy, vốn nợ có vai trò hết sức quan trọng trong việc quyết định danh mục tài sản đầu tư, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập của NHTM.

Ngoài ra, quy mô và kết cấu của vốn nợ cũng ảnh hưởng rất lớn đến sự an nguy hoạt động của NHTM. Sự không phù hợp giữa việc huy động vốn từ bên ngoài và việc sử dụng vốn về thời hạn, độ nhạy cảm với lãi suất, quy mô các loại tiền có thể dẫn tới các rủi ro về thanh toán, lãi suất, tỷ giá mà ngân hàng phải gánh chịu.

Tóm lại, qua những vấn đề được đề cập ở trên thì rõ ràng vốn có vai trò quan trọng quyết định sự sống còn của một ngân hàng đặc biệt là vốn nợ. Để có được vốn nợ thì hoạt động huy động vốn từ bên ngoài lại càng có vai trò hết sức quan trọng. Sau đây là những vấn đề cơ bản về hoạt động huy động vốn từ bên ngoài trong NHTM.

1.1.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM:

1.1.3.1. Huy động vốn tiền gửi:

a. Tiền gửi không kì hạn:

Tiền gửi không kì hạn là loại tiền gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào, khách hàng có thể yêu cầu Ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình để chi trả cho người được hưởng về tiền hàng hoá, cung ứng lao động dịch vụ... Đối với khoản tiền gửi này mục đích chính của người gửi tiền là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản và thực hiện các khoản thanh toán qua Ngân hàng, do vậy nó thường được gọi là tiền gửi thanh toán. Ở nhiều nước phần lớn các giao dịch thanh toán thông qua tài khoản tiền gửi thanh toán được thực hiện bằng Séc và do vậy người ta cũng có thể gọi đây là khoản tiền gửi có thể phát hành Séc (checking account).

Đối với Ngân hàng thì khoản tiền gửi không kì hạn này Ngân hàng chỉ phải chi trả lãi thấp, đồng thời cũng thu phí thanh toán khách hàng thực hiện thanh toán qua Ngân hàng.

Loại tiền gửi không kì hạn được huy động dưới hình thức sau:

+ Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi phi giao dịch: nguồn vốn trên các tài khoản tiền gửi phi giao dịch của khách hàng là những khoản tiền tạm thời

nhàn rồi. Tài khoản phi giao dịch có đặc điểm chung là người sử dụng chúng được hưởng lãi nhưng không có quyền phát hành Séc cho nhu cầu thanh toán.

+ Huy động qua tài khoản giao dịch của khách hàng: đây là khoản tiền gửi mà người mở tài khoản có quyền sử dụng những công cụ thanh toán của Ngân hàng để phục vụ cho hoạt động của mình như : Ủy nhiệm chi, Ủy nhiệm thu, Séc các loại, thư chuyển tiền...người ta gọi đây là tài khoản có thể phát hàng Séc.

b. Tiền gửi có kì hạn:

Tiền gửi có kì hạn là loại tiền gửi mà khi gửi tiền vào khách hàng chỉ được rút ra sau sau một thời hạn nhất định, từ một vài tháng cho đến một vài năm. Mục đích của người gửi tiền có kì hạn là để lấy lãi. Do tính chất loại nguồn vốn này tương đối ổn định, Ngân hàng có thể sử dụng phần lớn số dư này để cho vay trung và dài hạn phụ thuộc vào thời hạn của tiền gửi. Nếu nguồn vốn này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi, chủ động cho Ngân hàng trong quá trình kinh doanh. Các NHTM thường đưa ra nhiều loại kì hạn nhằm đáp ứng nhu cầu gửi tiền của khách hàng. Hiện nay các NHTM có các loại kì hạn như: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng, 2 năm...Với mỗi kì hạn khác nhau, Ngân hàng áp dụng các lãi suất khác nhau, thông thường thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao. Theo đúng nguyên tắc khách hàng chỉ có thể rút tiền gửi loại này theo đúng qui định, tuy nhiên để nâng cao uy tín và chất lượng phục vụ, lôi kéo khách hàng, Ngân hàng cho phép khách hàng rút trước thời hạn nhưng với điều kiện hưởng lãi suất thấp hơn.

c. Tiền gửi tiết kiệm:

Tiền gửi tiết kiệm là loại tiền của dân cư gửi vào Ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi. Hình thức phổ biến nhất và cổ điển nhất là loại tiền tiết kiệm có sổ, người gửi tiền được Ngân hàng cấp cho một sổ dùng để ghi số tiền gửi vào và rút ra.

Việt Nam vừa qua có các loại tiền gửi tiết kiệm sau:

+ Tiền gửi tiết kiệm không kì hạn: là loại tiền gửi mà khách hàng có thể gửi tiền vào nhiều lần và rút ra bất cứ lúc nào. Phần lớn khách hàng gửi

tiền không kì hạn là do chưa xác định được nhu cầu chi tiêu cụ thể trong tương lai, nhưng lại mong muốn thu được mức lãi trong khoản tiền nhàn rỗi.

+ Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn: là khoản tiền mà khách hàng chỉ được rút ra khi đến hạn thanh toán. Trên thực tế để thu hút khách hàng, Ngân hàng vẫn cho phép khách hàng rút trước hạn với điều kiện hưởng lãi suất thấp (thường bằng mức tiền gửi không kì hạn, thậm chí không được hưởng lãi).

+ Tiền gửi tiết kiệm có mục đích: thường là hình thức tiết kiệm trung và dài hạn nhằm mục đích xây dựng nhà ở. Những người tham gia loại hình này ngoài việc hưởng lãi suất được Ngân hàng cho vay còn nhằm mục đích bổ sung thêm vốn cho xây dựng nhà.

+ Tiền gửi có kì hạn và tiền gửi tiết kiệm được gọi chung là tiền gửi phi giao dịch. Chúng có đặc tính chung là được hưởng lãi và chủ các tài khoản này không được phát hành Séc.

Vốn tiền gửi là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng thương mại, là nguồn vốn chủ yếu để Ngân hàng kinh doanh, nó phản ánh bản chất của Ngân hàng “đi vay để cho vay”.

1.1.3.2. Huy động thông qua phát hành các công cụ nợ:

Các NHTM phát hành các chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu ngân hàng, trái phiếu ngân hàng để huy động vốn trong một thời gian nhất định.

a. Chứng chỉ tiền gửi:

Là những giấy xác nhận tiền gửi định kỳ ở một ngân hàng hay một định chế tài chính khác. Người sở hữu giấy này sẽ được thanh toán tiền lãi theo kỳ và nhận đủ tiền vốn khi mãn hạn. Chứng chỉ sau khi phát hành được lưu thông trên thị trường tiền tệ.

Các ngân hàng phát hành chứng chỉ tiền gửi chủ yếu cho mục đích thanh khoản. Các chứng chỉ này có lãi suất cao hơn lãi suất của tín phiếu kho bạc và mức độ rủi ro thấp hơn.

b. Kỳ phiếu, trái phiếu Ngân hàng:

Là những công cụ nợ để ngân hàng huy động những khoản vốn trung dài hạn (thường trên một năm).

Trái phiếu Ngân hàng: thực chất là giấy nhận nợ của Ngân hàng đối với những người mua trái phiếu. Lãi suất của trái phiếu thường cao hơn lãi suất của tiền gửi tiết kiệm, kì phiếu.

Ở nước ta các hình thức huy động này còn thấp so với nguồn huy động khác, tùy theo thời điểm khi nào cần thì Ngân hàng mới huy động, chủ động theo thời gian sử dụng, số lượng và giá cả của vốn.

1.1.3.3. Huy động bằng hình thức đi vay:

Khi Ngân hàng đã sử dụng hết vốn tự có và vốn huy động để phục vụ cho quá trình kinh doanh, các NHTM phải vay vốn từ NHNN hoặc các Ngân hàng khác:

a. Vay NHNN:

Trong hệ thống Ngân hàng hai cấp, NHNN luôn đóng vai trò là người cho vay cuối cùng đối với NHTM, các NHTM sau khi khai thác hết nguồn vốn trên thị trường sẽ vay của NHNN. Khoản vay liên quan đến lượng tiền trung ương, đến việc thực hiện chính sách tiền tệ của NHNN. NHNN cấp tín dụng cho các NHTM chủ yếu dưới hai hình thức:

Tái cấp vốn mà chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu giấy tờ có giá.

Cho vay thế chấp trước.

b. Vay các tổ chức tín dụng khác:

Thông thường các Ngân hàng vay lẫn nhau khi cần thiết, dựa trên lãi suất công bố thường xuyên trên thị trường liên Ngân hàng. Trường hợp vay bằng ngoại tệ thì hai Ngân hàng có thể có những thoả thuận khác. Các khoản vay này đáp ứng nhu cầu vốn tạm thời mang tính thời điểm, nó mang lại lợi ích cho đôi bên - Ngân hàng đang có nguồn vốn dư thừa và Ngân hàng đang thiếu vốn. Các khoản vay này có thời hạn rất ngắn, thường qua đêm hoặc không quá một tuần.

Ngoài ra có thể vay từ các ngân hàng nước ngoài, các khoản vay này thường rất lớn, lãi suất ưu đãi nhưng điều kiện vay lại rất cao, phải được cơ quan kiểm toán quốc tế kiểm tra sổ sách kế toán, các khoản vay thường dành cho các dự án khả thi.

1.1.3.4. Các hình thức tạo vốn khác:

Ngân hàng có thể tạo vốn khi thực hiện chức năng trung gian thanh toán:

L/C, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, tài sản thu hộ, chi hộ...

Vốn thu hút từ nước ngoài dưới hình thức nhận tiền gửi ngoại tệ, chuyển ngoại tệ, kinh doanh ngoại hối, vốn uỷ thác đầu tư, tài trợ của nhà nước...

1.2. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM:

1.2.1. Chỉ tiêu đánh giá:

1.2.1.1. Định tính:

Trong quá trình đánh giá nguồn vốn huy động của NHTM, ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hoá được thì còn có rất nhiều yếu tố mà không thể lượng hoá được. Các chỉ tiêu định tính được qua độ thoả mãn của khách hàng đối với sản phẩm của khách hàng, độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.

1.2.1.2. Định lượng:

- Tỷ trọng các loại tiền gửi: chỉ tiêu này thể hiện cơ cấu vốn huy động theo các tiêu thức: thời gian, loại tiền, sản phẩm(tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, thẻ tín dụng, thanh toán POS...)

- Vốn huy động/Vốn tự có: Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, chỉ tiêu này khoảng 20 lần là tốt.

- Vốn huy động/tổng nguồn vốn: chỉ tiêu này đánh giá tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn, cho thấy trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có bao nhiêu vốn hình thành từ huy động.

- Vốn huy động/dư nợ: Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của các chi nhánh để phục vụ cho vay, chỉ tiêu này còn đánh giá ngân hàng có sử dụng hiệu quả vốn huy động để cho vay hay không.

- Tỷ lệ chi phí huy động vốn/tổng chi phí: Chỉ tiêu này đánh giá chi phí của ngân hàng phải bỏ ra cho hoạt động huy động vốn so với tổng chi phí hoạt động.

- Tỷ lệ doanh số huy động vốn/doanh số cho vay: thể hiện khả năng và hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng vốn hợp lý, số vốn huy động về còn dư thừa chưa sử dụng hết.

- Tỷ lệ lãi thu từ hoạt động cho vay/lãi chi cho hoạt động huy động vốn: chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ chênh lệch giữa doanh thu từ cho vay và chi phí cho hoạt động huy động vốn.

- Chênh lệch thu chi: thu từ cho vay trừ chi cho huy động vốn: Chỉ tiêu này thể hiện thu nhập ròng mà ngân hàng nhận được trong hoạt động kinh doanh giữa huy động vốn và cho vay.

- Tỷ lệ chênh lệch thu chi/tổng doanh thu: Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ thu nhập ròng từ hoạt động cho vay và huy động vốn trên tổng doanh thu.

- Vòng quay huy động vốn: tổng doanh thu/tổng vốn huy động

1.2.2. Nhân tố ảnh hưởng:

1.2.2.1. Chủ quan:

a. Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng:

Mỗi Ngân hàng phải tự hoạch định cho mình một chiến lược kinh doanh riêng biệt, phù hợp với các điều kiện bên trong và bên ngoài Ngân hàng. Chiến lược kinh doanh có tính quyết định tới hiệu quả hoạt động của Ngân hàng. Ngân hàng cần phải xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, thấy được những cơ hội và thách thức. Trên cơ sở đó dự đoán sự thay đổi của môi trường để xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp mà trong đó chiến lược phát triển qui mô và chất lượng nguồn vốn là một bộ phận quan trọng trong chiến lược tổng thể của Ngân hàng. Trong từng thời kỳ, dựa trên chỉ tiêu được giao về hoạt động huy động vốn, sử dụng vốn và các hoạt động khác của NHTW cùng với tình hình thực tế của từng Ngân hàng, Ngân hàng phải lập kế hoạch và lên cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Nếu nhận thấy trong năm có những dự án tốt cần vay vốn với khối lượng lớn, thời hạn dài thì Ngân hàng sẽ có kế hoạch huy động vốn để tìm kiếm được nguồn vốn tương ứng bằng cách đưa ra các loại hình huy động với lãi suất hấp dẫn, kỳ hạn đa dạng. Còn nếu nhận thấy trong năm tới Ngân hàng cần phải thu hẹp khối lượng tín dụng thì Ngân hàng sẽ có kế hoạch huy động một lượng vốn vừa đủ để tối đa hoá hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, trong chiến lược kinh doanh của mình Ngân hàng cần phải đặc biệt chú trọng vào chi phí vốn mà Ngân hàng phải chịu trong khâu huy động. Phải tìm kiếm nguồn vốn rẻ, thời hạn dài thông qua việc lựa chọn các hình thức huy động khác nhau, có như vậy Ngân hàng mới chủ động trong việc tìm kiếm và sử dụng vốn.

b. Các hình thức huy động vốn, chất lượng các dịch vụ do Ngân hàng cung ứng và hệ thống các mạng lưới:

Một yếu tố ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động là hình thức, kỳ hạn và các dịch vụ cung cấp có liên quan như giao dịch tại nhà, rút tiền tự động, tư vấn kinh doanh, dịch vụ thu tiền hộ... Ngoài ra còn có một số yếu tố khác như thời gian và thủ tục giao dịch.

Do nhu cầu của khách hàng khi đến Ngân hàng là khác nhau nên việc thoả mãn được những nhu cầu đa dạng của khách hàng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn. Trong nền kinh tế thị trường thì hiện tượng cạnh tranh là tất yếu, việc đáp ứng nhu cầu khách hàng là điều kiện tiên quyết để đạt được thắng lợi trong kinh doanh. Một Ngân hàng có các hình thức huy động và kỳ hạn huy động vốn phong phú, linh hoạt, thuận tiện hơn sẽ có sức thu hút khách hàng mới và duy trì những khách hàng hiện có hơn những Ngân hàng khác. Các Ngân hàng hiện nay không chỉ huy động tiền gửi tiết kiệm mà còn khuyến khích người dân gửi tiền dưới nhiều hình thức khác nhau như mở tài khoản tiền gửi, huy động qua kỳ phiếu, trái phiếu phong phú cả về mệnh giá, kỳ hạn và chủng loại...

Khi hình thức huy động vốn đa dạng và hấp dẫn thì sẽ làm cho số lượng người gửi tiền tăng lên và khi đó chi phí huy động sẽ giảm xuống. Hơn nữa, hình thức huy động vốn phong phú cũng là điều kiện để thu hút những khoản vốn đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau với những tính chất khác nhau về số lượng, chất lượng và kỳ hạn... Từ đó sẽ giúp Ngân hàng sử dụng vốn linh hoạt, an toàn và hiệu quả hơn.

Dịch vụ Ngân hàng chỉ là sản phẩm phụ trong hoạt động của Ngân hàng nhưng trong chiến lược cạnh tranh đã cho thấy Ngân hàng nào có dịch vụ đa dạng, chất lượng dịch vụ cao, đáp ứng được những nhu cầu của khách hàng thì sẽ thu hút được khách hàng đến với mình. Hiện nay với sự tham gia của nhiều loại hình Ngân hàng và các tổ chức phi Ngân hàng cùng cạnh tranh với nhau, điều đó có nghĩa là khách hàng càng có điều kiện thuận lợi để lựa chọn Ngân hàng tốt nhất đáp ứng được nhu cầu của mình. Vì vậy dịch vụ Ngân hàng ngày

càng đóng vai trò quan trọng và chính là một yếu tố góp phần thu hút khách hàng có hiệu quả nhất.

c. Chính sách lãi suất:

Điều đầu tiên mà bất kỳ một cá nhân hay tổ chức kinh tế nào cũng muốn tham khảo khi gửi tiền vào Ngân hàng chính là lãi suất. Vì vậy chính sách lãi suất là một trong những chính sách quan trọng nhất trong số các chính sách hỗ trợ cho công tác huy động vốn của Ngân hàng.

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

Tuy nhiên không phải Ngân hàng cứ đưa ra mức lãi suất cao là thu hút được nhiều nguồn vốn nhàn rỗi của dân cư mà vấn đề là ở chỗ với mức lãi suất cụ thể mà Ngân hàng đưa ra sẽ đem lại cho người gửi tiền mức lợi tức thực tế là bao nhiêu. Điều đó có nghĩa là mức lãi suất mà Ngân hàng đưa ra phải luôn đảm bảo lớn hơn tỷ lệ lạm phát, do đó Ngân hàng phải dự đoán chính xác tỷ lệ lạm phát trong từng thời kỳ để đưa ra mức lãi suất hợp lý. Ngoài ra khi quyết định đưa ra mức lãi suất nào đó còn phụ thuộc vào một số yếu tố khác như thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi, khả năng chuyển hoán giữa các kỳ hạn, mức độ rủi ro và lợi nhuận mang lại từ các khoản đầu tư khác, các quy định của nhà nước, quy định của NHTW, mức lãi suất đầu ra mà Ngân hàng có thể áp dụng đối với các khách hàng vay vốn.

Lãi suất càng cao thì càng hấp dẫn người gửi tiền nhưng lãi suất huy động cao cũng có nghĩa là lãi suất cho vay cũng phải cao tương ứng thì Ngân hàng kinh doanh mới có lãi. Mức lãi suất đủ cao để thu hút khách hàng nhưng cũng không được cao quá để vẫn có thể thu hút được khách đi vay mà không làm giảm lợi nhuận của Ngân hàng. Hơn nữa Ngân hàng phải tính đến chi phí huy động vốn của mình và mặt bằng lãi suất huy động của Ngân hàng mình so với các Ngân hàng khác.

d. Đổi mới công nghệ Ngân hàng nhất là khâu thanh toán:

Cùng với việc đổi mới hoạt động Ngân hàng, các NHTM ngày càng chú trọng tới việc áp dụng khoa học công nghệ hiện đại vào hoạt động Ngân hàng, đặc biệt là khâu thanh toán. Nhờ đó làm cho vốn luân chuyển nhanh, thuận tiện, đảm bảo an toàn cho khách hàng trong việc gửi tiền, rút tiền và vay vốn. Nếu thực hiện tốt khâu này thì sẽ hạn chế được việc lưu thông bằng tiền mặt vừa không hiệu quả vừa không an toàn. Ngoài ra nếu tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt tăng lên thì Ngân hàng sẽ thu hút được càng nhiều các khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế vào hệ thống Ngân hàng và góp phần làm giảm chi phí in ấn, bảo quản, kiểm đếm..

Hiện nay các Ngân hàng đang vận động dân cư mở tài khoản tiền gửi thanh toán, thực hiện quá trình thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ qua tài khoản tiền gửi trong đó Ngân hàng đóng vai trò là người làm trung gian thanh toán, ngoài ra Ngân hàng còn đưa ra các hình thức huy động vốn thông qua các hình thức hấp dẫn như tiền gửi tiết kiệm ở một nơi có thể rút ở nhiều nơi, thực hiện thanh toán qua thẻ tín dụng, thẻ tiền gửi...

Để thực hiện tốt vấn đề này, ngành Ngân hàng phải tiếp tục trang bị những công nghệ hiện đại, nhất là khâu thanh toán. Mặt khác Ngân hàng cần nghiên cứu để đưa ra các hình thức huy động vốn phù hợp. Từ đó tạo cho khâu thanh toán luân chuyển vốn nhanh và thuận tiện cho công tác kiểm soát.

e. Hoạt động Marketing Ngân hàng:

Đây là vấn đề hết sức quan trọng nhằm giúp cho Ngân hàng nắm bắt được yêu cầu, nguyện vọng của khách hàng. Từ đó Ngân hàng đưa ra được các hình thức huy động vốn, chính sách lãi suất, chính sách tín dụng... cho phù hợp. Đồng thời các NHTM phải tiến hành thu thập thông tin đầy đủ, kịp thời để nắm bắt được nhu cầu của thị trường từ đó để có các biện pháp tốt hơn đối thủ cạnh tranh nhằm giành ưu thế về mình.

f. Mức độ thâm niên và uy tín của Ngân hàng:

Trên cơ sở thực tế sẵn có, mỗi Ngân hàng đã, đang và sẽ tạo được hình ảnh riêng của mình trong lòng thị trường. Một Ngân hàng lớn, có uy tín sẽ có lợi

thể hơn trong các hoạt động Ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Sự tin tưởng của khách hàng sẽ giúp cho Ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng vốn huy động và tiết kiệm chi phí huy động từ đó giúp Ngân hàng chủ động hơn trong kinh doanh. Một Ngân hàng có một bề dày lịch sử với danh tiếng, cơ sở vật chất, trình độ nhân viên... sẽ tạo ra hình ảnh tốt về Ngân hàng, gây được sự chú ý của khách hàng từ đó lôi kéo được khách hàng đến quan hệ giao dịch với mình.

1.2.2.2. Khách quan:

a. Chu kỳ phát triển kinh tế:

Tình trạng phát triển của nền kinh tế là một nhân tố vĩ mô có tác động trực tiếp đến hoạt động của NHTM nói chung và đến hoạt động huy động vốn nói riêng. Trong điều kiện nền kinh tế phát triển tăng trưởng và ổn định, thu nhập của người dân được đảm bảo và ổn định thì nhu cầu tích lũy của dân cư cao hơn từ đó lượng tiền gửi vào Ngân hàng tăng lên hay khả năng huy động vốn tăng lên. Mặt khác khi nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định thì nhu cầu sử dụng vốn tăng lên, Ngân hàng có thể mở rộng khối lượng tín dụng bằng cách tăng lãi suất huy động nhằm kích thích người dân gửi tiền vào Ngân hàng để tạo nguồn vốn nhằm đáp ứng nhu cầu tiền tín dụng của nền kinh tế. Ngược lại, khi nền kinh tế lâm vào tình trạng suy thoái, thu nhập thực tế của người lao động giảm và ngày càng biến động, điều này sẽ làm giảm lòng tin của khách hàng vào sự ổn định của đồng tiền hơn nữa khi thu nhập thấp thì lượng tiền nhàn rỗi trong toàn nền kinh tế sẽ giảm xuống mà lượng tiền dân cư đã ký thác vào hệ thống Ngân hàng còn có nguy cơ bị rút ra. Khi đó Ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong công tác huy động vốn, quản lý dự trữ và củng cố lòng tin của khách hàng vào hệ thống Ngân hàng.

b. Môi trường pháp lý:

Mọi hoạt động kinh doanh, trong đó hoạt động của Ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Các hoạt động của các NHTM chịu sự điều chỉnh của luật các tổ chức tín dụng và hệ thống các văn bản pháp luật khác của nhà nước. Mặt khác, ở Việt nam hiện nay các NHTM được tổ chức theo mô hình

tổng công ty do vậy các chi nhánh Ngân hàng trong hoạt động của mình ngoài việc phải tuân thủ theo pháp luật và các văn bản dưới luật của nhà nước ban hành còn phải tuân thủ theo các quy định mà NHTW ban hành cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức cho vay...trong sự ràng buộc của pháp luật, các yếu tố của nghiệp vụ huy động vốn thay đổi làm thay đổi quy mô và chất lượng hoạt động huy động vốn. Mặt khác, các NHTM là các doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ, là lĩnh vực chứa đựng rủi ro rất lớn do vậy mà Ngân hàng phải tuân thủ chặt chẽ các quy định của pháp luật.

c. Môi trường cạnh tranh:

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh là hiện tượng phổ biến và khách quan. Ngành Ngân hàng là một trong những ngành có mức độ cạnh tranh cao và ngày càng phức tạp. Trong những năm qua, thị trường tài chính ngày càng trở nên sôi động hơn do sự tham gia của nhiều loại hình Ngân hàng và các tổ chức tài chính phi Ngân hàng. Hiện nay số lượng Ngân hàng được phép hoạt động ngày càng tăng cùng với sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của nhiều tổ chức phi Ngân hàng, trong khi đó nguồn vốn nhân rộng trong dân cư và các tổ chức kinh tế là có hạn. Từ đó làm mất tính độc quyền của hệ thống Ngân hàng và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

Ngoài ra, hình thức cạnh tranh không đa dạng như các ngành khác làm cho tính cạnh tranh của Ngân hàng ngày càng cao. Các Ngân hàng cạnh tranh chủ yếu bằng hình thức lãi suất và dịch vụ. Hiện nay ở nước ta các Ngân hàng chủ yếu cạnh tranh bằng hình thức lãi suất, chưa phổ biến hình thức cạnh tranh bằng dịch vụ. Do đó Ngân hàng phải xây dựng được mức lãi suất như thế nào là hợp lý nhất, hấp dẫn nhất kết hợp với danh tiếng và uy tín của mình để tăng được thị phần huy động. Điều này là rất khó khăn vì nếu lãi suất cao hơn đối thủ cạnh tranh thì lãi suất cho vay cũng phải tăng lên để đảm bảo Ngân hàng vẫn có lãi, nếu lãi suất thấp hơn thì không hấp dẫn được khách hàng. Do cạnh tranh tăng lên, lãi suất huy động hiện nay có xu hướng tăng lên trong khi các dịch vụ liên quan đến tiền gửi không tăng lên một cách tương ứng.

d. Yếu tố tiết kiệm của dân cư:

Hoạt động huy động vốn của Ngân hàng chủ yếu được hình thành từ việc huy động các nguồn tiền tệ nhàn rỗi trong dân cư. Đây là lượng tiền nhàn rỗi chủ yếu có được do việc người dân tiết kiệm tiêu dùng ở hiện tại để kỳ vọng sẽ được chi tiêu nhiều hơn trong tương lai. Do đó công tác huy động vốn của Ngân hàng chịu ảnh hưởng rất lớn của yếu tố này. Nếu không có tiết kiệm thì sẽ không có vốn để đầu tư cho sản xuất và ngược lại.

Yếu tố tiết kiệm của dân cư lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như thu nhập của dân cư, thói quen chi tiêu bằng tiền mặt và đặc biệt là sự ổn định của nền kinh tế. Nếu nền kinh tế mất ổn định, giá trị đồng tiền luôn biến động thì xu hướng chung của dân cư sẽ đổi các đồng tiền bản tệ ra các đồng tiền mạnh (Ngoại tệ) hay cất trữ vàng bạc, mua bất động sản.. là những tài sản có tính ổn định cao hơn.

Ngoài ra việc phân bố dân cư ở các vùng lãnh thổ khác nhau thì yếu tố tâm lý, văn hoá và lối sống cũng khác nhau. Do đó, Ngân hàng phải nắm bắt được yếu tố tâm lý của dân từ đó để đưa ra các hình thức huy động vốn phù hợp.

1.3. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của NHTM:

1.3.1. Đối với ngân hàng:

- Vốn là cơ sở để các NHTM tổ chức mọi hoạt động kinh doanh

Ngân hàng không có vốn thì không thể thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh. Vốn là điều kiện bắt buộc đối với các NHTM để được phép hoạt động. Ngay từ khi bước vào hoạt động, các ngân hàng cần vốn để mua đất đai, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm trang thiết bị, và những điều kiện làm việc khác. Và với đặc trưng của hoạt động ngân hàng, vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh chính mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của NHTM.

- Vốn quyết định quy mô của ngân hàng trong hoạt động tín dụng và các hoạt động khác

Vốn của ngân hàng có tính chất quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp quy mô hoạt động tín dụng, đầu tư của ngân hàng, khả năng thanh toán, chi trả cũng như các hoạt động khác. Thông thường, so với các ngân hàng lớn, các ngân hàng nhỏ có khoản mục đầu tư và cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và đối

tượng cho vay của các ngân hàng này cũng nhỏ hơn. Trong khi đó, các ngân hàng lớn dễ dàng mở rộng phạm vi cho vay, không chỉ trên địa bàn mình mà còn hướng ra khu vực và quốc tế. Thêm vào đó, do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ không phản ứng nhạy bén được với sự biến động về lãi suất, gây ảnh hưởng lớn đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

- Vốn quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng

Như đã trình bày ở trên, phần lớn nguồn vốn của ngân hàng là nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế và dân cư. Đặc điểm của nguồn tiền này là hoàn trả khi có yêu cầu, nên ngân hàng thường xuyên phải đối mặt với nhu cầu rút tiền của khách hàng. Vì thế năng lực thanh toán cao là yếu tố các ngân hàng cần phải đảm bảo và luôn được chú trọng.

Vì vậy, việc nâng cao hoạt động huy động vốn để tạo ra nguồn vốn lớn trong ngân hàng đã gián tiếp nâng cao khả năng thanh toán cũng như uy tín của ngân hàng trên thương trường.

- Vốn giúp ngân hàng chủ động trong kinh doanh. Ngân hàng không thể hoạt động tốt nếu các hoạt động nghiệp vụ hoàn toàn phụ thuộc vào vốn đi vay bởi vì khi đi vay, ngân hàng sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào đối tượng cho vay về thời hạn vay, số lượng vay và chi phí vay cao. Do đó, ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội trong kinh doanh. Ngược lại, ngân hàng có lượng vốn huy động dồi dào sẽ hoàn toàn chủ động trong hoạt động kinh doanh của mình. Nguồn vốn huy động lớn cũng làm tăng khả năng hoạt động của ngân hàng cũng như chủ động đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro và tăng thu nhập, đạt mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là an toàn và sinh lợi.

- Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Quy mô, trình độ cán bộ, công nhân viên, phương tiện kỹ thuật hiện đại của ngân hàng là tiền đề thu hút vốn. Khả năng vốn lớn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng đối với các thành phần kinh tế cả về quy mô tín dụng, lẫn việc chủ động về thời hạn cho vay và thậm chí trong khi quyết định lãi suất phù hợp với khách hàng. Điều này sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng

đến với mình, nghĩa là doanh số của ngân hàng sẽ tăng lên trong tương lai và ngân hàng có nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh. Hơn nữa, vốn của ngân hàng lớn sẽ giúp cho ngân hàng có đủ năng lực tài chính kinh doanh đa năng không chỉ trên thị trường cho vay mà còn đầu tư trên thị trường tiền tệ, liên doanh, liên kết... Và chính sự đa dạng hóa hoạt động sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh và tạo thuận lợi cho ngân hàng, đặc biệt là tăng sức mạnh cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

1.3.2. Đối với khách hàng:

Khách hàng là điều kiện tiên quyết để ngân hàng tồn tại và phát triển. Chìa khoá của sự thành công trong cạnh tranh là duy trì và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất. Khách hàng trước khi đến với ngân hàng đều có mức độ kỳ vọng nhất định. Kỳ vọng đó có thể hình thành do truyền miệng (người này nói lại với người kia), từ nhu cầu cá nhân và từ chính trải nghiệm trong quá khứ của khách hàng. Ngân hàng xây dựng được cơ sở khách hàng lớn nếu có khả năng và thực tế đáp ứng được kỳ vọng của khách hàng. Tất cả khách hàng đều mong muốn sự thoải mái, đối xử tận tình và hiệu quả về những gì mình tham gia. Hầu hết họ sẽ không thể hiện điều này cho bên ngân hàng mình tham gia dịch vụ hay đầu tư thấy. Nhưng họ sẽ không sử dụng dịch vụ của ngân hàng trừ phi họ được đáp ứng những mong muốn này. Nếu ngân hàng tăng cường huy động vốn sẽ có thể dễ dàng đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, từ đó sẽ giúp doanh số tăng lên đáng kể.

1.3.3. Đối với nền kinh tế:

Vốn là một nhân tố quan trọng trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nhất là trong hoàn cảnh nước ta có nền kinh tế kém phát triển và khoa học kỹ thuật còn lạc hậu so với thế giới thì vốn lại càng đặc biệt quan trọng. Đảng ta đã nhận định không chỉ trông chờ vào vốn bên ngoài mà phải “phát huy cao độ nguồn nội lực” để đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế, xây dựng nền kinh tế phát triển mạnh và cân đối giữa các ngành. Mục tiêu tăng trưởng kinh tế phải gắn liền với xây dựng một thị trường tài chính hoạt động có hiệu quả, trở thành

công cụ phục vụ đắc lực cho công cuộc đổi mới kinh tế, thông qua chức năng là trung gian luân chuyển và huy động vốn cho đầu tư phát triển. Ngành ngân hàng bằng mọi biện pháp phải đẩy mạnh huy động vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế phục vụ cho đầu tư phát triển, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn, bởi đây là nguồn vốn sử dụng cho đầu tư lâu dài và khả năng luân chuyển vốn lớn.

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

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG – OCEAN BANK

2.1. Ngân hàng TMCP Đại Dương - Sự hình thành và phát triển:

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của chi nhánh ngân hàng:

NHTMCP Đại Dương (Oceanbank) tiền thân là ngân hàng thương mại cổ phần Nông thôn Hải Hưng, được thành lập cuối năm 1993 với vốn điều lệ là 300 triệu đồng và chỉ đơn giản là nhận tiền gửi và cho vay hộ nông dân trên địa bàn nông thôn Hải Dương.

Sau 14 năm hoạt động, Ngân hàng TMCP Nông thôn Hải Hưng chính thức được chuyển đổi mô hình hoạt động thành Ngân hàng cổ phần đô thị theo quyết định 104/QĐ-NHNN ngày 09/01/2007 của Ngân hàng nhà nước và được đổi tên thành Ngân hàng TMCP Đại Dương (OceanBank).

Từ một ngân hàng nông thôn với vốn điều lệ 300 triệu đồng năm 1993, năm 2004 Ocean Bank bắt đầu lộ trình với bước phát triển tăng lên 5.188.000.000 đồng, rồi 8,8 tỷ, 17 tỷ. Đặc biệt năm 2006 vốn điều lệ của Ocean Bank tăng nhanh theo các mốc 71 tỷ, 111 tỷ, 170 tỷ. Tháng 6/2007 Ocean Bank hoàn thành tăng vốn điều lệ lên 1000 tỷ. Cuối năm 2008, Ocean Bank kỷ niệm sinh nhật lần thứ 15 với những con số biết nói. Tập đoàn dầu khí quốc gia Việt Nam trở thành cổ đông chiến lược và Ocean Bank được ngân hàng nhà nước chấp thuận tăng vốn điều lệ lên 2.000 tỷ đồng.

Ngay sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động Ocean Bank đã ký kết hợp tác với nhiều đối tác chiến lược và xây dựng được hệ thống khách hàng truyền thống để tạo đà tăng trưởng vượt bậc. Ocean Bank đã đầu tư cho vay nhiều đối tượng khách hàng và phát triển dịch vụ đa dạng để trở thành một ngân hàng đa năng. Đến ngày 31/12/2008, tổng tài sản của Ocean Bank đã đạt 14.093 tỷ đồng. Năm 2007 và 2008 đánh dấu bước phát triển vượt bậc của Ocean Bank về tổng tài sản và mạng lưới. Trong hoàn cảnh khó khăn chung của hệ thống ngân hàng năm 2008, Ocean Bank vẫn hoàn thành tốt các chỉ tiêu hoạt động của mình.

Trong năm 2007 Ocean Bank là doanh nghiệp có đóng góp cao nhất cho ngân sách tỉnh Hải Dương.

Hệ thống mạng lưới hoạt động của Ocean Bank không ngừng lớn mạnh kể cả về quy mô và chất lượng dịch vụ. Hiện Ocean Bank có tất cả 57 Phòng giao dịch và các chi nhánh ở cả 3 miền Bắc, Trung, Nam và dự kiến sẽ tiếp tục tăng trong năm 2009.

Ngày 04/06/2007 Ocean Bank cho ra mắt tấm thẻ ATM đầu tiên đánh dấu một bước phát triển mới của ngân hàng. Theo kế hoạch Ocean Bank sẽ sớm gia nhập liên minh thẻ Smart Link, Bank Net và VNBC để mở ra công kết nối với các ngân hàng khác.

Ocean Bank đã đầu tư phần mềm Core Banking hiện đại với phiên bản quốc tế nhằm đưa Ocean Bank trở thành ngân hàng có công nghệ cao trong thời gian ngắn nhất. Phần mềm Core Banking đã được triển khai thành công, và đi vào ứng dụng đáp ứng nhu cầu khắt khe của hệ thống tài chính hiện đại, đặc biệt là trong vấn đề quản lý rủi ro ở tầm vĩ mô, kiểm soát an toàn, xử lý giao dịch tự động, giúp cho Ocean Bank đưa ra sản phẩm mới trên thị trường một cách nhanh nhất.

Với sự tăng trưởng và phát triển bền vững Ocean Bank đã vinh dự được nhận biểu tượng vàng về sự nghiệp văn hóa doanh nhân. Ocean Bank đã lọt vào bảng công bố xếp hạng 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2007. Được bạn đọc của Thời báo kinh tế Việt Nam bình chọn là thương hiệu mạnh năm 2007 cùng với hơn 100 doanh nghiệp hàng đầu của cả nước. Ngày 20/3/2008 Ocean Bank đã nhận được giải thưởng doanh nghiệp hội nhập và phát triển, đây là giải thưởng do Ban tuyên giáo trung ương, Báo điện tử của Đảng cộng sản Việt Nam, Bộ công thương, Bộ văn hóa thể thao và du lịch, Ủy ban quốc gia hội nhập kinh tế quốc tế, Hiệp hội các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam và một số các tổ chức khác bình chọn nhằm tôn vinh các doanh nghiệp Việt Nam.

Ocean Bank chủ trương mở rộng hợp tác song phương và đa phương trở thành đối tác chiến lược hiệu quả và tin cậy đối với các đối tác tài chính mạnh

trong và ngoài nước.

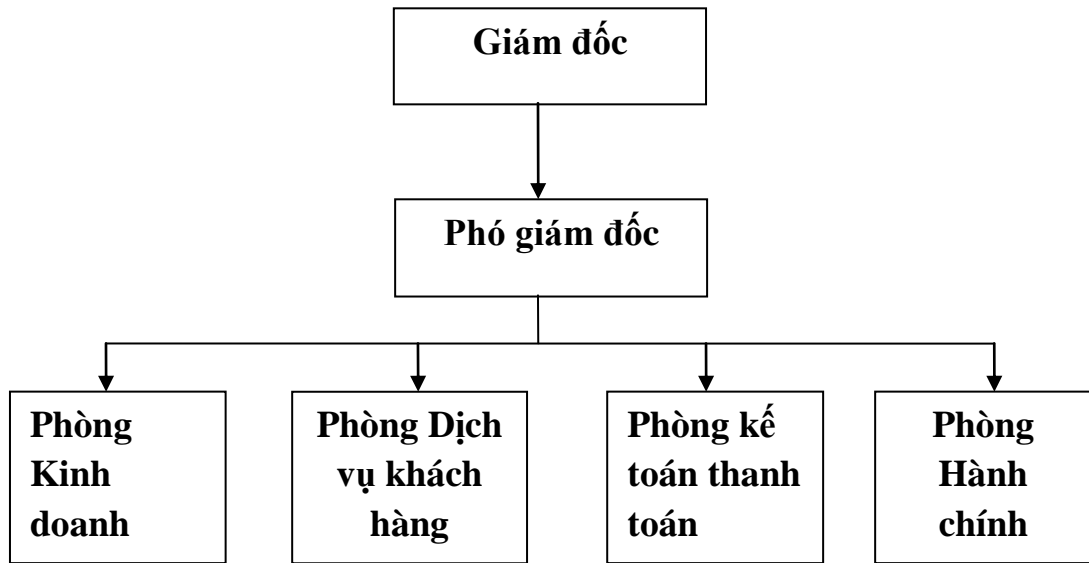
Tháng 11/2008, Ocean Bank đã ký kết Thỏa thuận hợp tác chiến lược với Tập đoàn dầu khí quốc gia Việt Nam PVN để PVN trở thành đối tác chiến lược của Ocean Bank. Hai bên đã được Thủ tướng chính phủ và Ngân hàng Nhà nước chấp thuận để PVN góp vốn 20% vào Vốn điều lệ của Ocean Bank. Sự tham gia của PVN – Tập đoàn kinh tế lớn nhất Việt Nam là một cơ hội lớn cho sự phát triển của Ocean Bank trong thời gian tới. Năm bắt cơ hội này Ocean Bank đang nỗ lực hết mình để nâng cao chất lượng phục vụ và công nghệ để cung cấp các sản phẩm tài chính, ngân hàng cho PVN nói riêng và cho khách hàng nói chung.

Thương hiệu Ocean Bank ngày càng được khẳng định trong môi trường phát triển của hệ thống ngân hàng. Mục tiêu đến năm 2010 xây dựng Ocean Bank trở thành một ngân hàng hiện đại, phát triển toàn diện, có năng lực tài chính vững mạnh, mạng lưới rộng, nhân lực và công nghệ đủ mạnh, là một ngân hàng bán lẻ hàng đầu trong nước và đạt tiêu chuẩn ngân hàng trung bình trong khu vực.

Ngày 8/6/2010, Ngân hàng TMCP Đại Dương (Ocean Bank) đã chính thức tổ chức lễ khai trương chi nhánh Hải Phòng. Hải Phòng là chi nhánh thứ 11 của Ocean Bank trên toàn quốc, Ocean Bank Hải Phòng chính thức đi vào hoạt động nâng tổng chi nhánh và Phòng giao dịch trên toàn hệ thống mạng lưới của Ocean Bank lên con số 80. Hải Phòng được đánh giá là thị trường quan trọng với nhiều tiềm năng phát triển về thương mại, du lịch và kinh tế biển. Ocean Bank sẽ chú trọng đẩy mạnh độ phủ trên địa bàn bằng cách phát mở các phòng giao dịch, phát triển hệ thống sản phẩm và dịch vụ phù hợp với đặc điểm dân cư và kinh tế địa phương.

Sau 19 năm xây dựng và trưởng thành, Ocean Bank đã có những bước phát triển ấn tượng, trở thành một thương hiệu trẻ có uy tín trong lĩnh vực tài chính tiền tệ, là đối tác tài chính tin cậy của nhiều tập đoàn kinh tế, của các doanh nghiệp, hộ kinh doanh và đông đảo nhân dân cả nước. Ocean Bank đã, đang và sẽ tiếp tục lộ trình tăng vốn để nâng cao nội lực, tăng cường khả năng cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu của thị trường và hội nhập quốc tế.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của ngân hàng TMCP Đại Dương – Ocean bank:



2.1.3. Kết quả hoạt động của ngân hàng thời gian vừa qua:

- Huy động vốn:

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của ngân hàng OCEAN BANK

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011			
	ST	%	ST	%	2011/2010	
					ST	%
Nguồn vốn hoạt động						
Vốn huy động từ dân cư và TCKT	665.91	100	652.56	100	-13.35	-2,00
<i>Trong đó:</i>						
Không kỳ hạn	68.391	10,27	69.696	10,68	1.305	1,91
Có kỳ hạn	597.51	89,73	579.39	88,79	-18.123	-3,03
Tiền gửi vốn chuyên dùng	0	0,00	3.126	0,48	3.126	312,60
Ký quỹ	3	0,45	345	52,87	342	11.400,00
Vốn huy động từ TCKT, Định chế tài chính khác	0	0,00	0	0,00	0	0,00

(Nguồn: Bảng cân đối năm 2011)

Dựa vào số liệu thực tế ta thấy: trong năm 2011, tổng vốn huy động của ngân hàng từ dân cư và các tổ chức kinh tế đạt 665.907 triệu đồng. Sang năm 2011, nguồn vốn huy động giảm so với cuối năm 2010 là 13.350 triệu đồng, tương đương với 2,0%. Nguồn vốn huy động của NH gồm các nguồn chủ yếu sau:

+ Vốn huy động từ dân cư và các tổ chức kinh tế: tiền gửi tiết kiệm là hình thức huy động vốn truyền thống của NH. Loại tiền gửi này chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng nguồn vốn của NH. Trong đó, tiền gửi không kỳ hạn năm 2011 là 69.696 triệu đồng, tăng lên 1.305 triệu đồng (tương ứng 1,91%) so với năm 2010. Tiền gửi có kỳ hạn là 579.390 triệu đồng, giảm 18.123 triệu đồng so với năm 2010. Nguyên nhân tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn giảm là do các cá nhân dùng tiền chủ yếu với mục đích đầu tư.

+ Tiền gửi vốn chuyên dùng là tiền gửi thanh toán chuyên dùng vào một mục đích nhất định của doanh nghiệp như vốn đầu tư xây dựng cơ bản, tiền gửi Ban quản lý công trình... Năm 2011, con số này là 3.126 triệu đồng. Trong khi năm 2010, loại tiền gửi này không được nhiều người sử dụng. Sự gia tăng đáng kể này là do tiền gửi vốn chuyên dùng có thủ tục đơn giản, người mở tài khoản có thể mở tài khoản ở một nơi và giao dịch được ở nhiều nơi.

+ Kí quỹ bảo lãnh chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động là 342 triệu đồng.

- Tín dụng, đầu tư:

Bên cạnh hoạt động huy động vốn phải kể đến hoạt động cho vay Ngân hàng. Trong thời gian này Ngân hàng không mở rộng cho vay mà tập chung vào khắc phục nợ xấu. Công tác quản trị rủi ro tín dụng được nâng cao và chú trọng, do đó tỷ lệ nợ xấu đã được khắc phục đáng kể. Năm 2010 và 2011 thực hiện nghiêm túc quan điểm chỉ đạo của Tổng Giám Đốc đối với hoạt động đầu tư đảm bảo an toàn và hiệu quả, không chạy theo số lượng, Ngân hàng luôn đẩy mạnh tìm kiếm và khai thác những Dự án mới, khách hàng mới, phát triển mạnh cho vay đối với khách hàng vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân.

Khóa luận tốt nghiệp

Bảng 2: Tình hình hoạt động tín dụng của ngân hàng OCEAN BANK

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011			
	ST	%	ST	%	2011/2010	
					ST	%
Cho vay tổ chức, cá nhân	603.792	100	300.024	100	-303.768	-50,31
Phân theo thời hạn						
Ngắn hạn	567.351	93,96	191.319	63,77	-376.032	-66,28
Nội tệ	304.101	50,37	191.319	63,77	-112.782	-37,09
Ngoại tệ (quy đổi)	263.250	43,60	0	0,00	-263.250	-100,00
Trung hạn	29.271	4,85	102.258	34,08	72.987	249,35
Nội tệ	29.271	4,85	102.258	34,08	72.987	249,35
Ngoại tệ (quy đổi)	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Dài hạn	7.170	1,19	6.447	2,15	-723	-10,08
Nội tệ	7.170	1,19	6.447	2,15	-723	-10,08
Ngoại tệ (quy đổi)	0	0,00	0	0,00	0	0,00

(Nguồn: Bảng cân đối năm 2011)

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy:

Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế và các khoản đầu tư đến 31/12/2011 là 300.024 triệu đồng, so với cuối năm 2010 giảm 303.768 triệu đồng, tương đương với 50,31%. Trong đó:

- Cho vay ngắn hạn: 191.319 triệu đồng chiếm 63,77% trong tổng dư nợ.
- Cho vay trung hạn: 102.258 triệu đồng, chiếm 34,08% trong tổng dư nợ.
- Cho vay dài hạn: 6.447 triệu đồng, chiếm 2,15% trong tổng dư nợ.

Thực tế cho thấy tín dụng ngắn hạn đã và đang được mở rộng và đóng vai trò chủ yếu trong quá trình sử dụng vốn của ngân hàng. Tín dụng ngắn hạn tuy có thể thu hồi vốn nhanh để cho vay lại, nhưng chính quá trình đó đã làm tăng thêm chi phí cho ngân hàng như chi phí thu nợ, chi phí tìm kiếm khách hàng, chi phí thẩm định món vay mới...làm lợi nhuận NH giảm đi. Để có được kết quả như trên trước tiên phải kể đến sự lãnh đạo, chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo chi nhánh đồng thời chi nhánh có một đội ngũ cán bộ tín dụng tận tụy, năng động, sáng tạo trong hoạt động kinh doanh, luôn bám sát các doanh nghiệp đảm bảo

cho vay và thu nợ đúng hạn, sử dụng vốn đúng mục đích. Với sự lãnh đạo đúng đắn, kịp thời của ban lãnh đạo, sự cố gắng của cán bộ tín dụng chắc chắn rằng công tác tín dụng của ngân hàng TMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng sẽ đạt được những kết quả tốt trong những năm tới.

Cùng với sự tăng trưởng không ngừng của hoạt động tín dụng, hoạt động đầu tư cũng ngày càng được chi nhánh chú trọng. Ngân hàng Đại Dương đầu tư chủ yếu vào 2 loại chứng khoán là chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán và chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn. Bên cạnh đó, ngân hàng còn đầu tư vào tài sản cố định, đầu tư đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm mới. Công nghệ thông tin của Ngân hàng giữ vai trò nòng cốt trong mọi hoạt động, tham gia phát triển dịch vụ tiên tiến và nâng cao chất lượng các sản phẩm hiện có. Ngân hàng luôn phát huy khả năng làm chủ công nghệ, máy móc thiết bị, đảm bảo đường mạng được thông suốt, ổn định giúp cho hoạt động giao dịch của Ngân hàng luôn được thực hiện nhanh chóng.

- Các hoạt động kinh doanh khác:

Mở rộng dịch vụ khác là giải pháp an toàn và phù hợp với xu hướng hoạt động của ngân hàng hiện đại. Bằng uy tín và kinh nghiệm của mình, NHTMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng đã triển khai tốt các hoạt động dịch vụ khác:

* *Kinh doanh tiền tệ*: Hoạt động này đang từng bước được củng cố và nhất quán theo mục tiêu quản lý và kinh doanh của Ngân hàng trong từng giai đoạn. Nếu như năm 2010 doanh số đầu tư tiền gửi nước ngoài đạt 1 tỷ USD thì năm 2011 đã lên tới 1,5 tỷ USD, tăng 50% và vượt 4% so với kế hoạch. Trong năm 2011, doanh số bán ngoại tệ quy đổi ra USD là 2,3 tỷ USD vượt so với số thực hiện năm 2010 là 1,2 tỷ USD.

* *Hoạt động thanh toán*: Chất lượng công tác thanh toán của Ngân hàng TMCP Đại Dương chi nhánh Hải Phòng cũng được nâng cao, một mặt thực hiện điều hành vốn nhanh chóng kịp thời trong toàn hệ thống, một mặt tiết kiệm được nguồn vốn đáng kể trong thanh toán so với trước đây. Mạng lưới thanh toán quốc tế cũng ngày càng được mở rộng.

2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tại ngân hàng:

* Phân tích nguồn vốn huy động theo kỳ hạn:

Kỳ hạn huy động vốn có ảnh hưởng tới hiệu quả của việc sử dụng vốn. Nếu nguồn vốn ngắn hạn tăng nhanh hơn nguồn vốn trung dài hạn sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc cho vay, đầu tư trung dài hạn. Nếu nguồn vốn có kỳ hạn tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn hơn thì hiệu quả kinh doanh thấp vì khi đó chi phí trả lãi cao. Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn của chi nhánh thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 3 :Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011			
	ST		ST	%	2011/2010	
					ST	%
Tổng NVHĐ	665.907	100	652.557	100	-13.350	-2,00
+Ngắn hạn	412.862	62	476.367	73	63.505	9,54
+T.Dài hạn	253.045	38	176.190	27	-76.855	-30,37

(Nguồn: Bảng cân đối năm 2011)

Qua bảng số liệu ta thấy tiền gửi ngắn hạn có xu hướng tăng. Năm 2011 tiền gửi ngắn hạn tăng 63.505 triệu đồng tương đương với 11% so với cùng kỳ năm 2010, chiếm 73% trong tổng nguồn vốn huy động. Tính đến hết năm 2011 lượng tiền gửi trung dài hạn giảm 76.855 triệu đồng so với năm 2010 và tỷ trọng trong tổng huy động giảm từ 38% xuống còn 27%. Về huy động vốn trung dài hạn của chi nhánh trong năm qua đã không hoàn thành mức kế hoạch được giao, điều này có thể do nhu cầu vốn trung và dài hạn của nền kinh tế giảm. Nguồn vốn trung và dài hạn là nguồn vốn ngân hàng phải chịu chi phí huy động vốn rất cao nhưng lại giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc kinh doanh, kế hoạch hoá được nguồn vốn và sử dụng vốn, chính vì tầm quan trọng của nó mà ngân hàng phải có những biện pháp tích cực để nâng cao nguồn vốn trung dài hạn nhưng cũng cần phải có sự kết hợp hài hoà giữa nguồn trung và dài hạn với nguồn ngắn hạn sao cho phù hợp với tình hình kinh doanh của mình.

*Phân tích nguồn vốn huy động theo loại tiền:

Trong nền kinh tế thị trường và trước xu hướng toàn cầu hoá và hội nhập nhu cầu về ngoại tệ trong hoạt của các doanh nghiệp, tổ chức cá nhân ngày càng tăng. Trước xu thế đó, bên cạnh việc quan tâm đẩy mạnh thu hút nội tệ chi nhánh đã quan tâm thu hút ngoại tệ phục vụ cho quá trình kinh doanh của mình.

Tình hình huy động vốn của chi nhánh theo loại tiền tệ thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 4: Tình hình huy động vốn theo loại tiền:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011			
	ST	%	ST	%	2011/2010	
					ST	%
Nội tệ	620.880	93,24	616.727	94,51	-4.153	-0,67
Ngoại tệ(quy về VNĐ)	45.027	6,76	35.830	5,49	-9.197	-20,43
Tổng tiền gửi	665.907	100	652.557	100	-13.350	-2,00

(Nguồn: Bảng cân đối năm 2011)

Năm 2011 nguồn vốn huy động nội tệ giảm 4.153 triệu đồng so với năm 2010, chiếm 94,51% tổng huy động nguồn vốn, như vậy là đã tăng hơn so với năm trước. Trong khi đó nguồn vốn ngoại tệ lại giảm về số tuyệt đối, giảm 9.197 triệu đồng (quy đổi) và tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động cũng có xu hướng giảm, điều này là do tỷ giá hối đoái trên thị trường có nhiều lúc biến động phức tạp nên nguồn ngoại tệ giảm.

2.3. Đánh giá thực trạng tại ngân hàng:

2.3.1. Kết quả đạt được:

Mặc dù phải đối mặt với những thử thách của nền kinh tế hội nhập sâu rộng, Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng đã biết tận dụng tối đa những cơ hội hiếm có để phát triển và nâng cao vị thế.

Bảng 5: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chi tiêu	2011	2010	2011/2010	
				ST	%
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	64.031,10	20.753,61	43.77,49	208,53
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	53.190,89	14.976,74	38.214,15	255,16
A	Thu nhập lãi thuần	10.840,21	5.776,87	5.063,34	87,65
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	1.144,85	229,38	915,47	399,11
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	426,52	97,88	328,64	335,76
A	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	718,33	131,50	586,83	446,26
B	Lãi/Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	0	0	0	0
C	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	0	0	0	0
D	Lãi/Lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	0	0	0	0
5	Thu nhập từ hoạt động khác	2.446,09	26,81	2.419,28	9.023,8
6	Chi phí hoạt động khác	5,17	0	5,17	517

Khóa luận tốt nghiệp

A	Lãi/Lỗ thuần từ hoạt động khác	2.440,92	26,81	2.414,11	9.004,51
B	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	0	0	0	0
C	Chi phí hoạt động	9.155,59	4.287,07	4.868,52	113,56
D	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	4.843,87	1.648,11	3.195,76	193,91
E	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	1.701,55	1.582,05	119,50	7,55
F	Tổng lợi nhuận trước thuế	3.142,33	66,06	3.076,27	4.656,78
7	Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0	0	0
8	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0	0	0
A	Chi phí thuế TNDN	0	0	0	0
B	Lợi nhuận sau thuế	3.142,33	66,06	3.076,27	4.656,78
C	Lợi ích của cổ đông thiểu số	0	0	0	0
D	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	0	0	0	0

(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011)

Thứ nhất: Về hình thức và quy mô nguồn vốn :

Trong thời gian qua, bên cạnh việc huy động nguồn vốn thường xuyên bằng hình thức tiền gửi của cá nhân, tổ chức kinh tế và tiền gửi tiết kiệm, chi nhánh đã thực hiện phát hành giấy tờ có giá (kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, tiết kiệm dự thưởng...) với lãi suất phong phú và hấp dẫn nhằm thu hút ngày càng nhiều lượng vốn nhàn rỗi từ tổ chức và cá nhân. Lượng vốn huy động không ngừng tăng lên, trong đó lượng tiền gửi có kỳ hạn luôn ổn định, giúp Ngân hàng chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn của mình. Công tác chỉ đạo hoạt động nguồn vốn đã bám sát tình hình lạm phát và khả năng hấp thụ vốn của

nền kinh tế.

Thứ hai: Cơ cấu nguồn vốn tiếp tục chuyển dịch theo hướng giảm lãi suất đầu vào: góp phần đáng kể vào việc giảm lãi suất bình quân đầu vào để có điều kiện giảm lãi suất đầu ra, tạo lợi thế cho hoạt động kinh doanh...Việc đưa ra nhiều sản phẩm huy động là một bước sáng tạo để đa dạng hình thức huy động, nâng cao tính an toàn trong hoạt động của chi nhánh.

Thứ ba: Chính sách khách hàng ngày càng được quan tâm hơn

Nhiều khách hàng đã biết đến Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng, với một ngân hàng đa năng, đáp ứng mọi nhu cầu khách hàng. Thông qua việc chăm sóc chu đáo hơn đối với các khách hàng có mối quan hệ thường xuyên, ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu của ngân hàng thông qua việc cung cấp miễn phí thêm các tiện ích cho sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, bao thanh toán...

Thứ tư: Chi nhánh đã chủ động và tích cực huy động nguồn vốn tại chỗ: tổ chức thu hút, huy động ngoại tệ, đảm bảo hoạt động kinh doanh thêm phong phú đa dạng.

Đạt được kết quả trên Ngân hàng Đại Dương đã sớm đề ra những mục tiêu, nhiệm vụ và biện pháp huy động vốn đúng đắn, thích hợp, luôn bổ sung và hoàn chỉnh các quy chế theo hướng phát huy chủ động sáng tạo, phù hợp với điều kiện tại khu vực mình. Lãi suất linh hoạt, hợp lý, thu hút được người gửi tiền và hơn cả là các hình thức huy động vốn thích hợp. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi thanh toán, tiền gửi ký quỹ của các Tổ chức kinh tế và cá nhân liên tục tăng qua các năm. Sự gia tăng của nguồn vốn này góp phần tác động đến cơ cấu tài sản nợ của Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng, tăng khả năng cung ứng vốn của ngân hàng nhất là vốn ngắn hạn đối với nền kinh tế.

Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động, Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng đã gặp không ít khó khăn trở ngại, có thể xem xét trên một số mặt sau đây:

2.3.2. Những tồn tại:

+ Cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý

Tỷ lệ vốn huy động tiết kiệm từ dân cư thấp (chiếm 27.10% trong tổng

nguồn vốn huy động). Tỷ lệ này còn quá thấp so với mặt bằng các Ngân hàng thương mại khác (Tỷ lệ vốn huy động tiết kiệm bình quân ở thường đạt 40-60%), trong khi đó nguồn vốn nhân rồi trong dân cư còn rất dồi dào.

- + Lãi suất (chi phí) huy động chưa thực sự hấp dẫn
- + Mức độ đa dạng các hình thức huy động vốn còn thấp
- + Hình thức huy động vốn còn đơn điệu, nghèo nàn, mang tính chất cổ truyền, cơ bản vẫn sử dụng các hình thức huy động truyền thống bằng thẻ thức tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân đơn thuần dưới hình thức có kỳ hạn và không kỳ hạn.

- + Công tác thanh toán còn chậm: Trong điều kiện hiện nay, Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng đã đưa hình thức thanh toán liên hàng điện tử vào áp dụng, từ đó làm tăng tốc độ chu chuyển vốn của ngân hàng trong hệ thống. Tuy nhiên khi thanh toán ra ngoài hệ thống vẫn còn ách tắc và phải luân chuyển lòng vòng làm cho tốc độ luân chuyển từ và tốc độ luân chuyển vốn ngoài hệ thống còn chậm.

- + Năng lực tài chính và trình độ cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ, mức độ trang bị và ứng dụng công nghệ chưa cao.

2.3.3. Nguyên nhân:

Loại tiết kiệm dài hạn còn quá ít, cấu trúc vốn còn chưa phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn.

Chính sách huy động vốn trung và dài hạn của Ngân hàng Đại Dương chưa thực sự hấp dẫn người gửi, nhân dân chưa thật tin vào sự ổn định của tiền tệ, lãi suất tiền gửi trung và dài hạn chưa bù đắp được tốc độ trượt giá. Các hình thức huy động loại nguồn vốn này như kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng mới áp dụng, thời hạn huy động chưa phong phú, phương thức trả lãi chưa linh hoạt, do đó chưa thu hút được người gửi tiền.

Trước áp lực cạnh tranh huy động vốn ngày càng gay gắt, đặc biệt là khi thị trường vốn có nhiều biến động thất thường, các ngân hàng đua nhau khuyến mại, tăng tiện ích của sản phẩm nhằm duy trì và tăng trưởng bền vững thị phần huy động vốn của mình thì Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng mặc dù

đã cố gắng, song chưa có nhiều sản phẩm huy động có mức lãi suất và tiện ích nổi trội trên thị trường. Có lẽ chính vì vậy mà Ngân hàng Đại Dương chưa dành được phần nhiều chiếc bánh thị phần huy động vốn.

Chính sách tiết kiệm cứng nhắc, chưa linh hoạt, chưa đa dạng, chưa phù hợp với thực tế; về thời hạn, về lãi suất, hình thức trả lãi...lãi suất tiết kiệm tuy còn được điều chỉnh song chậm thay đổi so với sự thay đổi của giá cả trong nền kinh tế thị trường.

Hơn nữa, mạng lưới tuy đã mở rộng nhưng chưa phủ khắp các tỉnh thành trong cả nước, vì vậy khi khách hàng có nhu cầu thanh toán tiền đến đối tác các tỉnh lẻ phải thông qua trung gian Ngân hàng Nhà nước, gây mất thời gian và phiền hà về thủ tục trong công tác thanh toán, làm cho khách hàng nản lòng trong việc sử dụng các công cụ thanh toán này.

Cán bộ làm việc tại Ngân hàng Đại Dương chủ yếu được tuyển dụng từ sinh viên các trường đại học, còn non trẻ hạn chế về kinh nghiệm làm việc. Mặt khác, Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng đang bước đầu thực hiện đề án về nhân sự và phát triển nguồn nhân lực. Để nâng cao trình độ, cần có thời gian đào tạo và trải nghiệm thực tế.

Ngân hàng luôn cố gắng nâng cao chất lượng cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại để phục vụ khách hàng. Tuy nhiên, do điều kiện mới triển khai ứng dụng phần mềm mới, đôi khi còn có sự cố khiến khách hàng phải đợi lâu khi giao dịch hoặc không rút được tiền từ máy ATM... làm ảnh hưởng đến việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng Đại Dương.

Song song cùng tồn tại với Ngân hàng Đại Dương trên địa bàn là hàng loạt các Ngân hàng thương mại quốc doanh từ lâu đời(Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn) người dân còn chưa thực sự tin tưởng khi gửi tiền vào các Ngân hàng cổ phần. Hơn nữa, chính sách chăm sóc khách hàng của Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng chưa thực sự phát huy hiệu quả, thể hiện ở chỗ khi có đợt huy động tiết kiệm dự thưởng hay phát hành kỳ phiếu với lãi suất ưu đãi hoặc

khuyến mại nhưng lượng khách hàng đến giao dịch không tăng lên nhiều, hầu hết vẫn là những khách hàng thường xuyên giao dịch đến hạn ra đời sổ mà không hề biết trước có sản phẩm mới hay khuyến mãi. Cho nên, mặc dù có sự nỗ lực rất lớn trong công tác huy động vốn nhưng tỷ lệ tiết kiệm từ dân cư vẫn còn rất thấp.

CHƯƠNG III : GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG – OCEAN BANK

3.1. Định hướng tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank :

3.1.1 Định hướng hoạt động chung:

+ Tiếp tục thực hiện lộ trình tăng cường năng lực tài chính và nâng cao trình độ quản lý tài chính.

+ Phần đầu trở thành một trong những ngân hàng hàng đầu trong hệ thống Ngân hàng Thương mại Cổ phần.

+ Có nhóm khách hàng đa dạng, rộng khắp trên các lĩnh vực, vùng kinh tế với những dịch vụ tài chính ngân hàng đa năng, hiện đại và hiệu quả.

+ Phát triển mạnh mẽ theo định hướng ngân hàng bán lẻ. Các sản phẩm, dịch vụ ưu tiên triển khai tập trung vào các sản phẩm cá nhân như huy động vốn và tiết kiệm, tín dụng tiêu dùng, phát hành thẻ và tài khoản cá nhân...

+ Phát triển và đào tạo nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao.

+ Đảm bảo lợi nhuận tối đa cho khách hàng, ngân hàng và cổ đông.

+ Trên cơ sở đánh giá chiến lược phát triển và tái cơ cấu Ngân hàng Đại Dương, tầm nhìn 2015 để đưa Ngân hàng Đại Dương thành một tập đoàn tài chính có thương hiệu hàng đầu ở Việt Nam.

+ Hoàn thiện dự án công nghệ thông tin: Khai thác một cách có hiệu quả những ưu việt của hệ thống Corebanking. Tích cực phát triển hệ thống kênh phân phối bao gồm các điểm giao dịch, hệ thống máy ATM, POS, kênh ngân hàng điện tử...Phát triển các sản phẩm mới như dịch vụ thanh toán và thương mại điện tử, hệ thống chuyên mạch và quản lý thẻ. Đẩy mạnh phát triển thương hiệu Ngân hàng Đại Dương trên toàn quốc, đặc biệt là ở khu vực phía Nam.

+ Nâng cao chất lượng dịch vụ, chuẩn hoá phong cách phục vụ của nhân viên theo hướng chuyên nghiệp. Duy trì và phát triển văn hoá doanh nghiệp.

- Định hướng huy động vốn:

Trong hoàn cảnh và điều kiện thế giới ngày nay, nhu cầu về vốn để phát triển kinh tế đều được các quốc gia quan tâm, nhất là trong điều kiện kinh tế nước ta hiện nay vốn là một vấn đề mà Chính phủ đặc biệt quan tâm, việc huy động mọi nguồn vốn từ nội lực được đặt lên hàng đầu ngoài ra còn phải tận dụng cả nguồn vốn từ bên ngoài để có thể có những nguồn vốn lớn đầu tư cho nền kinh tế đất nước. Để tạo ra sự tăng trưởng cao, căn cứ vào điều kiện phát triển kinh tế của đất nước, của ngành, Ngân hàng Đại Dương đã đề ra định hướng chiến lược phát triển huy động vốn của mình.

Nhiệm vụ chiến lược của Ngân hàng Đại Dương trong thời gian tới là duy trì mức tăng trưởng, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng dư nợ cho vay và đầu tư hàng năm, duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật.

Căn cứ vào thực lực của mình, những đặc thù trong điều kiện kinh tế xã hội và xu thế phát triển của nền kinh tế cũng như yêu cầu phát triển của Ngân hàng Đại Dương, sau đây là định hướng huy động vốn của Ngân hàng Đại Dương chi nhánh Hải Phòng.

Một là, thực hiện những cải tiến trong hệ thống phân phối như:

➤ Không ngừng củng cố, nâng cao hiệu quả hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh nhằm thoả mãn tốt nhất nhu cầu thị trường để tăng cầu về tài sản ngân hàng của khách hàng tạo động lực cho hoạt động huy động vốn;

➤ Mở rộng các quan hệ đại lý;

➤ Tiếp tục khai thác, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng tại hội sở và các chi nhánh, tạo tiền đề cho việc mở rộng các sản phẩm dịch vụ tài chính có chất lượng cao, được thực hiện khép kín từ đó nâng dần sức cạnh tranh của ngân hàng trong hoạt động dịch vụ;

Hai là, mở rộng các hình thức huy động vốn, ngân hàng có thể đưa ra các hình thức tiền gửi tiết kiệm hoặc tiền gửi có kỳ hạn nhưng lại có một số thuộc tính của tiền gửi không kỳ hạn, chủ động khai thác những nguồn mới, làm cho ngân hàng ít lệ thuộc vào các nguồn, nhóm nguồn tiền gửi hay biến động.

Ba là, nâng cao chất lượng, dịch vụ thanh toán, cải tiến, hiện đại hoá trong

hệ thống thanh toán theo hướng giảm sự ràng buộc vào các giấy tờ, tăng an toàn trong hoạt động thanh toán góp phần củng cố lòng tin của khách hàng.

Bốn là, điều chỉnh cơ cấu huy động vốn theo thời gian phù hợp với việc sử dụng, đảm bảo vốn trung và dài hạn, đáp ứng đủ nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa các rủi ro có thể gặp phải thông qua các giải pháp mang tính định hướng như: làm tăng tính ổn định của nguồn vốn; thực hiện chế độ bảo hiểm tiền gửi; tăng khả năng kiểm soát độ nhạy cảm của tài sản và nguồn vốn và kiểm soát khe hở lãi suất; tăng khả năng hoán đổi kỳ hạn giữa các tài sản và nguồn vốn sao cho thích hợp.

Năm là, tiến hành phân đoạn thị trường theo những tiêu thức khác nhau (như phân loại theo địa bàn, điều kiện kinh doanh vùng, tập quán tiêu dùng, mức độ cạnh tranh...) để từ đó xây dựng chiến lược sản phẩm, giá cả, phân phối... thích hợp cho từng phân đoạn thị trường.

Sáu là, thực hiện trả lãi cho các tiền gửi và áp dụng hệ thống lãi suất mang tính cạnh tranh. Xóa hẳn việc vay vốn với chi phí cao trên thị trường liên ngân hàng, tạo ra sự chủ động hoàn toàn về vốn.

Những định hướng này luôn bám sát chiến lược kinh doanh của ngân hàng nhưng để chúng trở thành hiện thực cần áp dụng đồng bộ các giải pháp.

3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank:

3.2.1. Nhóm giải pháp kinh tế:

3.2.1.1. Chú trọng công tác đánh giá diễn biến thị trường và phân tích nguồn vốn:

- Đánh giá diễn biến thị trường và phân tích nguồn vốn là việc làm hết sức cần thiết, nhằm giúp ngân hàng nắm bắt được sự phát triển của nền kinh tế và cơ cấu nguồn vốn hợp lý. Nhất là trong giai đoạn hiện nay, do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, diễn biến của nền kinh tế trong nước hết sức phức tạp, việc đánh giá đúng thực trạng nền kinh tế giúp mang lại cái nhìn tổng quan về nền kinh tế trong nước để từ đó ngân hàng có những biện pháp huy động vốn hợp lý để tiếp cận được nguồn vốn rẻ, có qui mô và cấu trúc đảm bảo cho mục tiêu hoạt động.

- Qui mô và cấu trúc nguồn vốn là cơ sở để đảm bảo mục tiêu an toàn và sinh lời trong hoạt động ngân hàng. Yếu tố này thay đổi cùng với sự phát triển của ngân hàng gắn với mỗi thời kỳ kinh tế nhất định. Mỗi nguồn vốn đều có yêu cầu rất khác nhau về chi phí, thanh khoản và thời hạn hoàn trả... Do đó, đòi hỏi Oceanbank chi nhánh Hải Phòng cần phải có sự đánh giá, phân tích chính xác từng nguồn vốn để kịp thời có những chiến lược huy động hiệu quả trong từng thời kỳ cụ thể và cần chú trọng những yếu tố như:

+ Việc phân tích, đánh giá có thể dựa vào hệ số sử dụng vốn, qui mô tăng vốn...đồng thời phải ứng dụng công nghệ hiện đại trong quá trình phân tích, đánh giá nhằm đảm bảo tính chính xác, kịp thời, khoa học.

+ Bên cạnh đó cũng cần chú trọng việc phân tích khách hàng thông qua việc nghiên cứu đặc điểm, tính chất để tìm ra những khách hàng tiềm năng, từ đó có những định hướng trong huy động và sử dụng vốn.

3.2.1.2. Phát triển các hình thức huy động mới:

Để đẩy mạnh công tác huy động vốn thì ngoài việc nâng cao chất lượng các hình thức huy động vốn truyền thống, ngân hàng Oceanbank chi nhánh Hải Phòng cần chú trọng nghiên cứu, áp dụng phổ biến các sản phẩm, hình thức huy động có mục đích đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng:

- Tiền gửi tiết kiệm dự thưởng: Là hình thức huy động tiết kiệm có kỳ hạn 6,9,12 tháng, ngoài việc được hưởng lãi, khi khách hàng gửi tiền khách hàng còn được ngân hàng cấp cho số dự thưởng để tham gia quay thưởng và có khả năng nhận được giải thưởng có giá trị cao khi trúng thưởng. Loại tiền huy động là VND, USD, EUR, với mỗi số tiền 10 triệu đồng hoặc 700USD hoặc 500 EUR khách hàng được nhận 01 số dự thưởng. Lãi suất áp dụng là lãi suất tiết kiệm thông thường, phương thức trả lãi một lần khi đến hạn thanh toán. Khách hàng tham gia chương trình tiết kiệm dự thưởng không được rút gốc trước hạn, trường hợp đặc biệt, nếu khách hàng rút gốc trước hạn số dự thưởng đã cấp cho khách hàng sẽ không được tham gia dự thưởng. Khách hàng đã nhận thưởng, nếu rút trước hạn phải hoàn trả lại cho ngân hàng giải thưởng đã lĩnh.

- Tiết kiệm rút gốc linh hoạt: Là hình thức tiết kiệm có kỳ hạn nhưng

khách hàng có quyền rút tiền gốc làm nhiều lần tùy theo nhu cầu sử dụng của khách hàng. Nếu khách hàng rút một phần hoặc toàn bộ tiền tiết kiệm khi chưa đủ thời hạn tối đa ghi trên sổ tiết kiệm thì số tiền rút trước hạn được hưởng lãi suất không kỳ hạn hoặc mức lãi suất cụ thể nào đó do ngân hàng quy định tại thời điểm rút. Số dư tiền gửi gốc còn lại tiếp tục hưởng lãi suất đã quy định ban đầu. Trường hợp khách hàng rút tiền gốc khi thời gian gửi đúng bằng thời hạn tối đa ghi trên sổ tiết kiệm thì được hưởng 100% lãi suất ghi trên sổ tiết kiệm. Lãi suất tiết kiệm rút gốc linh hoạt ngân hàng nên quy định thấp hơn lãi suất cùng kỳ hạn của loại tiết kiệm thông thường. Với hình thức huy động này sẽ đảm bảo quyền lợi cho khách hàng gửi tiền và ngân hàng sẽ huy động được nguồn vốn có kỳ hạn tương đối dài với chi phí huy động thấp, qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Tiết kiệm tuổi già và tiết kiệm tích lũy (hay tiết kiệm nhân thọ), đây là hình thức tương tự như bảo hiểm tuổi già, bảo hiểm nhân thọ của các công ty bảo hiểm. Hình thức tiết kiệm tuổi già cùng với bảo hiểm xã hội và bảo hiểm nhân thọ sẽ đảm bảo cho người già có mức sống ổn định và cuộc sống có ý nghĩa hơn. Khi cung cấp các loại hình tiết kiệm này, ngân hàng sẽ khai thác được ưu thế về mặt tài chính về một loại sản phẩm bảo hiểm truyền thống. Ngân hàng thu nhận và quản lý được nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài. Vì vậy, có quyền quyết định sử dụng để đầu tư trung, dài hạn.

- Tiết kiệm nhà ở: Những người dân có nhu cầu làm nhà, mua nhà ở nhưng tài chính có hạn, gửi dần tiền tích lũy được vào ngân hàng đến lúc nào đó có thể rút ra để mua nhà, xây nhà. Ngân hàng cần có chính sách cho vay ưu đãi để làm nhà, mua nhà đối với những người gửi thường xuyên, đều đặn và có quy mô đến một độ lớn nào đó thì có thể cho vay thêm để mua nhà, xây nhà bằng cách kết hợp lợi ích của người dân với lợi ích của ngân hàng, sẽ mở ra triển vọng tốt đẹp cho hình thức này.

- Tiền tiết kiệm mua sắm phương tiện đắt tiền (ô tô, xe máy.. vv) cũng như người muốn làm nhà, mua nhà, người mua sắm ô tô, xe máy nhưng chưa đủ tiền. Số tiền có được và thu nhập hàng tháng có thể gửi vào ngân hàng để đến

lúc nào đó có thể rút ra mua sắm. Ngân hàng cũng cần có cơ chế cho vay ưu đãi thêm đối với những người gửi thường xuyên và có số dư đáng kể.

- Tiền gửi tiết kiệm gửi một nơi rút nhiều nơi: Là hình thức tiết kiệm khá linh hoạt về phạm vi, khách hàng có thể gửi tiền tại Ocean Bank Hải Phòng và lĩnh ở bất cứ điểm giao dịch nào trong hệ thống Ocean Bank. Áp dụng sản phẩm này đòi hỏi các chi nhánh trong hệ thống phải trang bị đầy đủ trang thiết bị công nghệ thông tin, có chương trình phần mềm quản lý đảm bảo chính xác, an toàn và hiệu quả.

- Tiết kiệm học đường: Hình thức này dành cho những gia đình trẻ có con hoặc chưa có con nhưng muốn tiết kiệm để sau này có một khoản tiền chi trả cho con cái học hành, hình thức này cũng tương tự như hình thức các công ty bảo hiểm đang áp dụng và đã thành công như vậy ngân hàng cũng có thể áp dụng vì đây là hình thức phù hợp với tâm lý và mong muốn của người Việt Nam.

- Tiền tiết kiệm mua sắm phương tiện đắt tiền (ô tô, xe máy...): Cũng như người làm nhà, mua nhà, người mua sắm ô tô, xe máy nhưng chưa đủ tiền. Số tiền có được và thu nhập hàng tháng có thể gửi vào ngân hàng để đến lúc nào đó có thể rút ra mua sắm. Ngân hàng cũng cần có cơ chế cho vay ưu đãi thêm đối với những người gửi thường xuyên và có số dư đáng kể.

Ngoài ra Ngân hàng Đại Dương cũng có thể tiếp tục nghiên cứu thử nghiệm các hình thức tiết kiệm như tiết kiệm bằng vàng, tiết kiệm rút dần, tiết kiệm tích điểm để trao thưởng,... càng đa dạng thì càng dễ thu hút được khách hàng đến giao dịch.

3.2.1.3. Hoàn thiện và nâng cao tiện ích của các hình thức huy động vốn:

- Đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức kinh tế hiện đang có quan hệ, cần phải giữ vững và mở rộng đầu mối giao dịch.

- Những khách hàng đã và đang giao dịch phải quan tâm, chăm sóc, có chính sách khách hàng hợp lý trên cơ sở đánh giá tín nhiệm và hiệu quả tổng thể từng khách hàng thông qua quan hệ tín dụng, quan hệ sử dụng thanh toán, quan hệ xuất, nhập khẩu... để hỗ trợ huy động vốn. Nắm bắt kịp thời thông tin, diễn

biến trong quá trình giao dịch để có biện pháp giữ vững, tìm kiếm và khai thác tối đa cơ hội phát triển sản phẩm dịch vụ đến mọi đối tượng khách hàng.

- Với việc thành lập phòng Thẻ và phát triển sản phẩm dịch vụ, chi nhánh đã đặt nền móng cho việc tiếp cận khách hàng. Trong thời gian tới, chi nhánh cần triển khai thêm nữa các chương trình để đưa sản phẩm đến với khách hàng một cách sâu rộng. Như thực hiện các đợt khuyến mại làm thẻ ATM cho các sinh viên, có các chế độ đặc biệt đối với khách hàng như gửi điện chúc mừng sinh nhật, tặng quà dịp lễ tết... Mặt khác ngân hàng cần tiến hành các chương trình quảng cáo khuyến trương trên các phương tiện thông tin đại chúng để ngày càng khẳng định tên tuổi trên thị trường.

- Chi nhánh cần quan tâm đến việc khuyến khích dân cư làm quen với việc mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Trong xu thế phát triển kinh tế - xã hội, các doanh nghiệp cung ứng các hàng hoá, dịch vụ thiết yếu như: điện, nước sinh hoạt, dịch vụ viễn thông... chấp nhận cho khách hàng của mình thanh toán không dùng tiền mặt thông qua tài khoản thanh toán mở tại ngân hàng. Thực tế cho thấy, nếu thực hiện tốt công tác này sẽ tạo nguồn vốn lớn cho ngân hàng với chi phí huy động thấp.

- Nâng cao khả năng cạnh tranh, linh hoạt và đa dạng hoá các hình thức huy động để thu hút dân cư đến giao dịch thông qua mở tài khoản cá nhân, thu tiền gửi tại nhà, dịch vụ ATM... Đảm bảo tại mỗi thời điểm, sản phẩm huy động vốn của chi nhánh trên địa bàn luôn có ưu thế, khả năng cạnh tranh vượt trội.

- Tăng cường tiếp thị, tìm kiếm và tranh thủ các mối quan hệ sẵn có để thu hút được các đầu mối mới. Có chính sách khuyến khích, ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ, hình thức khuyến mại trên cơ sở tính toán hiệu quả tổng thể đảm bảo lợi ích hai bên. Các chính sách này cần phải có cơ chế rõ ràng, được quán triệt đầy đủ đến mỗi cán bộ nhân viên để mỗi cán bộ nhân viên chi nhánh là một tuyên truyền, nhà tư vấn cho mọi đối tượng khách hàng.

3.2.1.4. Vận dụng cơ chế lãi suất linh hoạt:

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi ngân hàng đều có chiến lược kinh doanh riêng, trong đó chiến lược lãi suất là yếu tố quan trọng trong công tác huy

động vốn. Lãi suất là yếu tố tạo phần lớn chi phí và thu nhập của ngân hàng, mọi biến động về lãi suất đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Mục đích chủ yếu của khách hàng gửi tiền vào ngân hàng là giá trị gia tăng, do đó với một lãi suất thấp sẽ không bù đắp được sự mất giá của khoản tiền gửi. Vì vậy lãi suất huy động phải lớn hơn tỷ lệ lạm phát và lãi suất tiền gửi trung và dài hạn phải lớn hơn tiền gửi ngắn hạn. Việc qui định mức lãi suất cho từng thời kỳ trước hết phải tuân thủ đầy đủ các qui định về lãi suất của NHNN. Bên cạnh đó lãi suất cũng phải tuân theo qui luật về cung cầu vốn trên thị trường, trong đó lãi suất đầu ra quyết định đầu vào, thể hiện việc huy động vốn phải được thực hiện trên cơ sở sử dụng vốn phải được thực hiện trên cơ sở sử dụng vốn và phải đảm bảo hợp lý giữa các kỳ hạn huy động, hình thức trả lãi. Cần đảm bảo nguyên tắc kỳ hạn dài hơn có lãi suất cao hơn, lãi suất trả trước phải thấp hơn lãi suất trả sau. Ngân hàng phải đưa ra được chính sách lãi suất huy động vốn có tính cạnh tranh, hấp dẫn với khách hàng trên địa bàn, thông qua lãi suất huy động cho từng kỳ hạn để điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn cho phù hợp với nhu cầu loại vốn cần huy động.

Thực hiện lãi suất linh hoạt theo từng đối tượng khách hàng, thực hiện ưu đãi lãi suất với khách hàng có giao dịch thường xuyên hoặc khách hàng có số dư tiền gửi lớn, đi đôi với dịch vụ thu lưu động tận nơi khách hàng.

Tóm lại, việc điều hành lãi suất linh hoạt, hợp lý sẽ làm tăng sự thu hút đối với khách hàng gửi tiền vì ngân hàng đã đảm bảo được lợi ích lâu dài cho người gửi tiền.

3.2.1.5. Xây dựng chính sách khách hàng:

Chi nhánh cần tiến hành xem xét, phân loại khách hàng theo loại hình đối tượng, theo số dư tiền gửi, tính ổn định, chi phí thấp... để có chính sách chăm sóc phù hợp. Trường hợp khách hàng ngừng giao dịch chuyển sang ngân hàng cần tìm hiểu nguyên nhân để có biện pháp thích hợp khắc phục, khôi phục lại, duy trì quan hệ tốt với khách hàng. Triển khai tốt các dịch vụ trọn gói cho khách hàng, có chính sách ưu đãi khi đồng thời sử dụng các dịch vụ khác của ngân

hàng. Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng phải có chính sách khuyến khích mở tài khoản, thực hiện dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác. Cần đặc biệt chú trọng và có biện pháp linh hoạt huy động vốn từ nhóm khách hàng doanh nghiệp để thu hút nguồn tiền gửi lớn với chi phí huy động thấp nhằm đạt hiệu quả kinh doanh cao.

3.2.2 Nhóm giải pháp kỹ thuật:

3.2.2.1. Hoàn thiện công nghệ hiện đại hoá ngân hàng:

Để chất lượng dịch vụ huy động vốn của ngân hàng Ocean Bank Hải Phòng có thể đáp ứng được các nhu cầu ngày một đa dạng của khách hàng, đòi hỏi công nghệ không ngừng được cải tiến, hiện đại và nâng cấp để thực sự trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhân viên ngân hàng. Trong lĩnh vực thanh toán, nếu được thực hiện với tốc độ nhanh sẽ góp phần thúc đẩy tốc độ chu chuyển vốn, vật tư, hàng hoá, dịch vụ, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Khi ngân hàng làm tốt công tác thanh toán sẽ thu hút được nguồn vốn ngày càng nhiều để tiến hành cho vay phục vụ phát triển kinh tế.

Đối tượng thanh toán qua ngân hàng còn rất hạn chế, mới chỉ tập trung ở các đối tượng là các cơ quan Nhà nước và một phần các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, còn các tầng lớp dân cư, cán bộ viên chức hầu như chưa mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Vì vậy thanh toán không dùng tiền mặt chiếm tỷ lệ không cao trong tổng khối lượng thanh toán, điều này đồng nghĩa với việc ngân hàng không huy động được triệt để nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế. Để khắc phục tình trạng này, ngân hàng Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng cần tiếp tục cung cấp các phương tiện thanh toán đa năng, các dịch vụ ngân hàng mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng nhất là các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt hiện đại như: Phát hành các loại thẻ ngân hàng (thẻ tín dụng, thẻ rút tiền tự động...), lắp đặt thêm hệ thống máy rút tiền tự động và mở rộng nhiều hơn nữa các cơ sở thanh toán thẻ tại các trung tâm thương mại, siêu thị, khách sạn, nhà hàng... đáp ứng nhu cầu thanh toán và rút tiền tự động.

3.2.2.2. Thực hiện chiến lược cạnh tranh huy động vốn năng động

Cạnh tranh là qui luật của nền kinh tế thị trường. Các ngân hàng muốn tồn

tại và phát triển phải nâng cao sức cạnh tranh và phải có chiến lược cạnh tranh năng động và hiệu quả.

Để nâng cao sức cạnh tranh, ngân hàng cần phải nghiên cứu đối thủ cạnh tranh. Đây là công việc quan trọng để thực hiện chiến lược cạnh tranh có hiệu quả. Việc nghiên cứu phải được thực hiện thường xuyên trên cơ sở so sánh sản phẩm, lãi suất, các hoạt động quảng cáo, phát triển mạng lưới... với các ngân hàng cùng địa bàn. Với cách làm này có thể xác định được các lĩnh vực cạnh tranh ưu thế và không có ưu thế, từ đó có thể xác định được các lĩnh vực cạnh tranh ưu thế và không có ưu thế, từ đó nhân rộng lĩnh vực chiếm ưu thế và có chiến lược điều chỉnh những lĩnh vực không có ưu thế.

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

Bên cạnh đó, để có thể mạnh trong cạnh tranh ngân hàng phải tạo được sự khác biệt. Mỗi ngân hàng phải tạo được hình ảnh riêng của mình. Sự khác biệt này không làm nhầm lẫn giữa các ngân hàng với nhau. Đó là sự khác biệt về sản phẩm, dịch vụ cung ứng ra thị trường, lãi suất, kênh phân phối, hoạt động quảng cáo...

3.2.3. Nhóm giải pháp tâm lý:

3.2.3.1. Đẩy mạnh công tác marketing, phát triển mạng lưới thu hút khách hàng gửi tiền:

Ngày nay thông tin tiếp thị, tuyên truyền quảng cáo là hoạt động cần thiết của tất cả các hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh ngân hàng nói riêng, nó vừa là một phương tiện, phương pháp kỹ thuật, nghệ thuật vừa là công cụ để nối liền hoạt động kinh doanh của ngân hàng với thị trường. Trong thời gian qua công tác tuyên truyền đã được Ngân hàng Đại Dương chú trọng triển khai nhưng chưa thực sự có hiệu quả. Trong thời gian tới Ngân hàng cần phải

tập trung hơn nữa cho công tác tuyên truyền quảng cáo tập trung một số vấn đề như lãi suất tiền gửi, hình thức huy động, các hình thức khuyến mại, khai trương chi nhánh, phòng giao dịch mới,... Thực tế cho thấy nhiều đợt phát hành kỳ phiếu, trái phiếu của ngân hàng với lãi suất hấp dẫn trong một thời hạn ngắn mà vẫn không thu hút được nhiều khách hàng. Đó là do phần lớn người dân không biết đến những thông tin này ngoại trừ những khách hàng đã có mối liên hệ thường xuyên với ngân hàng hoặc những khách hàng có giao dịch với ngân hàng vào đúng thời điểm huy động của ngân hàng. Vì vậy việc tuyên truyền, quảng cáo cần phải tiến hành thường xuyên trên các phương tiện thông tin đại chúng để từng người dân có thể biết đến những dịch vụ mà ngân hàng đang cung cấp và lợi ích của họ khi gửi tiền cũng như sử dụng các dịch vụ của ngân hàng. Cụ thể công tác khuyến khích trương cần phải chú trọng những vấn đề sau:

- Đẩy mạnh tuyên truyền, quảng cáo rộng rãi về các dịch vụ ngân hàng, các hình thức và chính sách huy động vốn, thu hút tiền gửi... trên các phương tiện thông tin đại chúng (truyền hình, đài phát thanh, thời báo, tạp chí...) với các thông tin cần thiết kèm theo như: lãi suất, kỳ hạn... Bên cạnh đó nên đa dạng các loại tờ rơi, sách giới thiệu để ngoài quầy giao dịch khách hàng có thể đọc khi đến giao dịch.

- Tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng, tạo cho khách hàng cảm giác được tôn trọng mỗi khi giao dịch. Bộ phận này có chức năng hướng dẫn khách hàng khai báo thông tin, giải đáp các thắc mắc của khách hàng, tư vấn giới thiệu về các sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng, xây dựng nét văn hoá giao dịch thể hiện qua phong cách, thái độ văn minh, lịch sự với trang phục riêng mang nét đặc trưng của Ocean Bank Hải Phòng.

- Cần xây dựng, củng cố và phát huy hình ảnh của chi nhánh tại địa phương, tích cực và chủ động hơn trong việc gắn kết sản phẩm tiền gửi với nhiều loại sản phẩm dịch vụ khác. Chủ động làm việc với Hội đồng nhân dân tại phường, xã để thông qua các cuộc hội họp tại địa phương tranh thủ giới thiệu về các hình thức huy động vốn của Ocean Bank. Nghiên cứu từng địa bàn dân cư để đưa ra chính sách marketing hợp lý để thu hút nguồn tiền gửi của dân cư trên

địa bàn.

- Bên cạnh việc tăng cường quảng bá thương hiệu, hình ảnh chi nhánh trên địa bàn, chi nhánh cần chú trọng tới công tác phát triển mạng lưới, mở thêm phòng giao dịch, nâng cấp chức năng nhiệm vụ và cơ sở vật chất, phương tiện làm việc cho các phòng giao dịch, qua đó tạo vị thế, lòng tin của khách hàng. Nâng cao khả năng chăm sóc khách hàng của các cán bộ. Trong giao dịch cần phải có thái độ cởi mở, nhiệt tình chu đáo, kỹ năng xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, chính xác, khả năng tư vấn và biết lắng nghe ý kiến khách hàng.

3.2.3.2. Nâng cao trình độ đội ngũ, bố trí lao động hợp lý, đổi mới công tác quản lý:

Để thực hiện thành công chiến lược ngân hàng chính là nguồn nhân lực, Ocean Bank Hải Phòng phải xây dựng chiến lược và giải pháp cho nguồn nhân lực hiện tại cũng như kế hoạch trong tương lai như: Đưa ra những chính sách khuyến khích (lương, thưởng, cơ hội thăng tiến...) đối với người lao động để thu hút nhân tài, nâng cao năng lực quản trị điều hành cho các cấp lãnh đạo, phổ cập và nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ ngoại ngữ, tin học... cho cán bộ nhân viên trong ngân hàng.

Hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển theo hướng hiện đại, tiện ích ngày càng phong phú và phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng, đòi hỏi ngân hàng phải có đội ngũ cán bộ có tâm huyết, có đạo đức nghề nghiệp, nhiệt tình với công việc và phải có trình độ chuyên môn cao, có trách nhiệm trong công việc được giao.

Tuy nhiên, chỉ có trình độ chuyên môn thì chưa đủ. Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng cần phải có sự phối kết hợp của nhiều yếu tố, trong đó thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng là hình ảnh của ngân hàng trong con mắt khách hàng. Do đó ngay từ khi tuyển dụng cho đến đào tạo, quản lý thường xuyên chú ý lựa chọn, sàng lọc để ngân hàng có một đội ngũ cán bộ có phong cách lịch sự, nhiệt tình, vững vàng về tư tưởng đạo đức, lối sống và giỏi về chuyên môn nghiệp vụ.

Bên cạnh đó, Oceanbank Hải Phòng cần hoàn thiện mô hình tổ chức bộ

máy, bố trí sắp xếp nhân lực hợp lý, chọn người phù hợp với yêu cầu công việc. Từ đó lựa chọn, đào tạo những cán bộ có thái độ, năng lực và phẩm chất tốt để quản lý, điều hành công tác huy động vốn cũng như xây dựng đội ngũ chuyên viên tư vấn. Thực hiện thường xuyên có kết quả công tác quy hoạch, đánh giá cán bộ, phân công công việc cho tất cả cán bộ, đào tạo về kỹ năng, nâng cao nghiệp vụ, áp dụng các hình thức đào tạo cán bộ phù hợp gắn với phát triển từng nghiệp vụ đặc biệt là nghiệp vụ huy động vốn, xây dựng đội ngũ cán bộ có phẩm chất chính trị, năng lực chuyên môn để hoàn thành tốt hơn công việc đảm nhiệm, quan tâm bồi dưỡng đội ngũ cán bộ chủ chốt trong công tác huy động vốn.

Trên đây là một số biện pháp cần thiết mà Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng cần xem xét, nghiên cứu và thực hiện nhằm mở rộng huy động vốn của chi nhánh. Tuy nhiên những giải pháp trên chỉ có thể thực hiện được và có hiệu quả trong một môi trường vĩ mô phù hợp. Vì vậy, bên cạnh những giải pháp đã được đề cập thì việc kiến nghị với Nhà nước, Chính phủ, Chính quyền địa phương, NHNN và Ngân hàng TMCP Đại Dương để hoàn thiện môi trường vĩ mô, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho công tác mở rộng huy động vốn tại Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới là rất cần thiết.

3.3. Đề xuất, kiến nghị:

3.3.1. Chính phủ, Nhà nước:

Chúng ta có thể nhận thấy chỉ có một phần tiết kiệm trong nước được sử dụng cho đầu tư trực tiếp, còn lại nằm dưới dạng nhàn rỗi. Muốn khai thác hết tiềm năng này và nâng sức cạnh tranh thu hút vốn từ thị trường quốc tế, Nhà nước cần ổn định môi trường kinh tế vĩ mô, hoàn thiện môi trường pháp lý trong lĩnh vực Ngân hàng, củng cố lại hệ thống NHTM.

** Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô:*

Đây là tiền đề quan trọng số một để mở rộng huy động vốn. Đối với Việt Nam hiện nay thì những điều kiện quan trọng để tạo nên sự ổn định môi trường kinh tế vĩ mô là: ổn định chính trị, ổn định tiền tệ và có chính sách phát triển kinh tế đúng đắn.

+ Ổn định chính trị: Duy trì sự ổn định chính trị là điều kiện quan trọng

thúc đẩy huy động vốn có hiệu quả. Một nền chính trị được kiến tạo vững chắc, có thiết chế hợp lý, được quần chúng nhân dân tin yêu và hoàn toàn ủng hộ thì những chính sách của Đảng và Nhà nước trong lĩnh vực huy động vốn sẽ dễ dàng được thực hiện. Ngược lại, sự bất ổn định về chính trị xã hội sẽ tạo nên những hoài nghi của dân chúng cũng như các nhà đầu tư trong và ngoài nước về chế độ, chính sách và làm cho họ e ngại trong khi bỏ vốn đầu tư.

+ Ổn định tiền tệ: Khi lòng tin của dân chúng vào sự ổn định của đồng tiền Việt Nam được nâng cao thì công tác huy động vốn sẽ thuận lợi hơn. Người dân sẽ an tâm hơn khi gửi tiền với kỳ hạn dài vào các định chế tài chính trong nền kinh tế. Muốn vậy đòi hỏi Nhà nước cần duy trì tỷ lệ lạm phát ở mức hợp lý, đảm bảo lãi suất thực “dương” cho người gửi tiền; có chính sách tỷ giá ổn định và linh hoạt, tránh các đột biến làm giảm sức mua của nội tệ.

+ Có chính sách phát triển kinh tế đúng đắn: Chính phủ cần có các chính sách ngoại giao, tiết kiệm và đầu tư một cách phù hợp, giảm bớt hệ thống quản lý hành chính công kênh, tăng cường tính độc lập của NHNN trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia sao cho phù hợp và gắn liền với thực tiễn. Bên công nghệ đó, Nhà nước cũng cần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đặc biệt là ở các doanh nghiệp Nhà nước bằng cách đẩy mạnh tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp. Tránh tình trạng đầu tư dàn trải, tham ô, lãng phí, lãi giả lỗ thật... làm giảm lòng tin của quần chúng nhân dân với chính sách phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước.

** Hoàn thiện môi trường pháp lý:*

Môi trường pháp lý trong lĩnh vực Ngân hàng đã từng bước được hoàn thiện trong thời gian qua. Sự ra đời của luật Ngân hàng đã tạo điều kiện cho môi trường hoạt động kinh doanh của NHTM thuận lợi hơn, từng bước hoà nhập với các Ngân hàng trong khu vực và trên thế giới. Bên cạnh đó sự ra đời của “Bảo hiểm tiền gửi” đã củng cố thêm niềm tin của quần chúng vào hệ thống NHTM Việt Nam.

Tuy nhiên để khai thác hết tiềm năng vốn nhàn rỗi trong nước và ngoài nước, mở rộng huy động vốn qua NHTM thì Nhà nước cần nâng các quy định về quảng cáo, cạnh tranh thành luật để tạo ra “sân chơi” bình đẳng cho các NHTM.

** Củng cố lại hệ thống NHTM*

Để nâng cao chất lượng hoạt động và tiến tới hội nhập với NHTM trong khu vực và trên thế giới thì việc cải cách và củng cố lại hệ thống NHTM Việt Nam là rất cần thiết. Nhà nước cần củng cố theo hướng sau:

+ Đối với NHTM quốc doanh: Nhà nước cần cấp đủ, bổ sung thêm vốn điều lệ để tăng năng lực tài chính cũng như tăng sức mạnh cạnh tranh để hòa nhập với xu thế chung của các NHTM trong khu vực; cần có sự tách bạch giữa cho vay chính sách và cho vay thương mại, trừ một số trường hợp nhất định (phải được Bộ Tài chính bảo lãnh); việc tái cấp vốn phải căn cứ vào thực trạng hoạt động của NHTM theo tiêu chuẩn quốc tế để có báo cáo chính xác với NHNN và Bộ tài chính.

+ Đối với các NHTM ngoài quốc doanh: Nhà nước cần có sự quản lý, thanh tra giám sát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của các NHTM này

3.3.2. Ngân hàng Nhà nước, Hiệp hội Ngân hàng:

Nhằm hướng tới mở rộng huy động vốn trung và dài hạn trong nền kinh tế, đặc biệt là “kênh” qua NHTM thì NHNN cần có những chính sách mềm dẻo, linh hoạt theo hướng sau:

+ Khởi thảo và thực thi chính sách tiền tệ quốc gia một cách linh hoạt. trong đó cần khuyến khích tiết kiệm, tập trung vốn nhân rồi đầu tư cho sản xuất kinh doanh, thúc đẩy các NHTM và tổ chức tín dụng cạnh tranh lành mạnh, tự chủ trong kinh doanh. NHNN cần dùng lãi suất làm “đòn bẩy” thúc đẩy các NHTM chú trọng huy động vốn trung và dài hạn.

+ NHNN cần tăng cường phối hợp tốt với các ngành quản lý quỹ đầu tư nước ngoài, quỹ viện trợ từ các tổ chức Chính phủ và phi chính phủ nước ngoài, nhằm động viên mọi nguồn vốn nước ngoài chảy qua “kênh” NHTM.

+ NHNN cần có những hướng dẫn cụ thể về các hình thức huy động vốn trung và dài hạn như: Tiết kiệm bằng vàng, tiết kiệm đảm bảo giá trị theo vàng... Cần có những quy định cụ thể về áp dụng lãi suất đối với các khoản tiền gửi có kỳ hạn dài 10 năm, 20 năm...

+ NHNN cần quy định cụ thể các thông tin, số liệu về hoạt động mà các tổ chức tín dụng bắt buộc phải công khai cho công chúng biết theo hướng phù

hợp với thông lệ quốc tế. Qua đó nhằm giúp khách hàng có được hướng giải quyết đúng đắn trong việc đầu tư, giao dịch với Ngân hàng.

+ Duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh, thích hợp bằng cách NHNN tăng cường kiểm soát việc cho ra đời các tổ chức tín dụng mới cũng như việc mở thêm chi nhánh và các phòng giao dịch của tổ chức tín dụng.

3.3.3. Đối với Hội sở:

Thứ nhất: Kiến nghị về chính sách huy động vốn

+ Cần phải tăng cường công tác dự báo dài hạn nhằm giúp các chi nhánh nắm bắt được xu hướng phát triển của thị trường để có biện pháp, giải pháp nghiệp vụ phù hợp.

+ Ngân hàng Đại Dương cần xây dựng hoàn chỉnh các chức năng, cơ chế huy động vốn mang tính tương đối ổn định nhằm thực hiện mục tiêu của chiến lược phát triển, trên cơ sở đó xây dựng các chế độ nghiệp vụ phù hợp để hướng dẫn các chi nhánh chủ động xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh trong từng thời kỳ.

+ Cần tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo như đưa những tin tức, hình ảnh liên quan đến các hoạt động thu tiền gửi tiết kiệm, các đợt phát hành các loại chứng từ có giá để làm sao cho người dân có được một số thông tin cần thiết nhằm kích thích và thu hút dân chúng quan tâm đến sản phẩm của mình.

Thứ hai: Kiến nghị về chính sách lãi suất và công tác điều hành nguồn vốn.

+ Xây dựng trên cơ sở thực hiện đầy đủ các qui định của NHNN (về tỷ lệ dự trữ bắt buộc, ký quỹ bảo lãnh, đảm bảo khả năng thanh toán...) theo nguyên tắc đánh giá đúng mức đóng góp của từng chi nhánh vào kết quả chung của toàn ngành, thực hiện hỗ trợ qua lãi suất điều chuyển vốn nội bộ nhằm phát huy tính năng động của từng chi nhánh.

+ Ban hành cơ chế tổ chức hoạt động, cơ chế điều hành nguồn vốn, cơ chế điều hành lãi suất phù hợp với qui mô và đặc điểm hoạt động của chi từng nhánh. Phải xây dựng theo hướng tạo khuôn khổ pháp lý, nâng cao quyền tự chủ, linh hoạt, phân rõ trách nhiệm trong hoạt động nhằm phát huy tối đa vai trò và vị thế của từng chi nhánh. Các văn bản hướng dẫn phải được ban hành kịp thời, cụ thể và tránh chồng chéo.

KẾT LUẬN

Là một sinh viên của trường Đại học Dân lập Hải Phòng, với những kiến thức đã được học và sự chỉ bảo tận tình của giáo viên hướng dẫn Phó Giáo sư, Tiến sĩ Hà Minh Sơn, em đã hoàn thành Khóa luận với đề tài “*Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương- Chi nhánh Hải Phòng*”. Với nội dung cơ bản, khóa luận đã:

- Hệ thống hoá và làm rõ hơn các vấn đề lý luận cơ bản về nguồn vốn của các NHTM.
- Nêu rõ sự cần thiết phải tăng cường công tác huy động vốn tại các NHTM.
- Phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn của Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng.
- Đưa ra các biện pháp có cơ sở khoa học và thực tiễn để tăng cường công tác huy động vốn tại Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng.
- Đề xuất một số kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng Nhà Nước và Ngân hàng TMCP Đại Dương để triển khai các giải pháp đã nêu trên một cách hiệu quả.

Tăng cường công tác huy động vốn là điều cần thiết và thực sự quan trọng đối với các Ngân hàng nói chung và Ocean Bank Hải Phòng nói riêng. Nhưng làm thế nào để có thể mở rộng qui mô hoạt động, tăng trưởng nguồn vốn một cách an toàn, hiệu quả là câu hỏi mà Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng luôn hướng tới. Để đạt được mục tiêu, phương hướng hoạt động mà chi nhánh đề ra trong thời gian tới, chi nhánh cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp trong đó có một số giải pháp đã trình bày trong khóa luận.

Mặc dù đã hết sức cố gắng, dưới sự hướng dẫn của PGS.TS Hà Minh Sơn, sự tạo điều kiện về mọi mặt của tập thể Ban giám đốc, các anh chị nhân viên tại Ocean Bank chi nhánh Hải Phòng, xong do thời gian ngắn kinh nghiệm nghiên cứu chưa nhiều nên khóa luận chắc chắn sẽ không tránh khỏi những khiếm khuyết, em mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô, các bạn bè đang quan tâm đến vấn đề này để đề tài được hoàn thiện hơn trong thực tiễn.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	10
1.1. Nguồn vốn huy động của NHTM:	10
1.1.1. NHTM và các hoạt động chủ yếu:	10
1.1.2. Nguồn vốn huy động của NHTM:	13
1.1.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM:	15
1.1.3.1. Huy động vốn tiền gửi:.....	15
1.1.3.2. Huy động thông qua phát hành các công cụ nợ:	17
1.1.3.3. Huy động bằng hình thức đi vay:.....	18
1.1.3.4. Các hình thức tạo vốn khác:.....	18
1.2. Chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của NHTM:....	19
1.2.1. Chỉ tiêu đánh giá:	19
1.2.1.1. Định tính:.....	19
1.2.1.2. Định lượng:	19
1.2.2. Nhân tố ảnh hưởng:.....	20
1.2.2.1. Chủ quan:	20
1.2.2.2. Khách quan:.....	Error! Bookmark not defined.
1.3. Sự cần thiết phải tăng cường huy động vốn của NHTM:	26
1.3.1. Đối với ngân hàng:.....	26
1.3.2. Đối với khách hàng:	28
1.3.3. Đối với nền kinh tế:.....	28
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG – OCEAN BANK	30
2.1. Ngân hàng TMCP Đại Dương - Sự hình thành và phát triển:	30
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của chi nhánh ngân hàng:.....	30
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của ngân hàng TMCP Đại Dương – Ocean bank:	33
2.2. Thực trạng công tác huy động vốn tại ngân hàng:.....	37
2.3. Đánh giá thực trạng tại ngân hàng:	39
2.3.1. Kết quả đạt được:	39

2.3.2. Những tồn tại:.....	41
2.3.3. Nguyên nhân:	42
CHƯƠNG III : GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI DƯƠNG – OCEAN BANK	45
3.1. Định hướng tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank :	45
3.1.1 Định hướng hoạt động chung:.....	45
3.2. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Dương – Ocean Bank:	47
3.2.1. Nhóm giải pháp kinh tế:	47
3.2.1.1. Chú trọng công tác đánh giá diễn biến thị trường và phân tích nguồn vốn:.....	47
3.2.1.2. Phát triển các hình thức huy động mới:	48
3.2.1.3. Hoàn thiện và nâng cao tiện ích của các hình thức huy động vốn:.....	50
3.2.1.4. Vận dụng cơ chế lãi suất linh hoạt:	51
3.2.1.5. Xây dựng chính sách khách hàng:	52
3.2.2 Nhóm giải pháp kỹ thuật:	53
3.2.2.1. Hoàn thiện công nghệ hiện đại hoá ngân hàng:	53
3.2.2.2. Thực hiện chiến lược cạnh tranh huy động vốn năng động.....	53
3.2.3. Nhóm giải pháp tâm lý:.....	54
3.2.3.1. Đẩy mạnh công tác marketing, phát triển mạng lưới thu hút khách hàng gửi tiền:.....	54
3.2.3.2. Nâng cao trình độ đội ngũ, bố trí lao động hợp lý, đổi mới công tác quản lý:.....	56
3.3. Đề xuất, kiến nghị:	57
3.3.1. Chính phủ, Nhà nước:	57
3.3.2. Ngân hàng Nhà nước, Hiệp hội Ngân hàng:	59
3.3.3. Đối với Hội sở:.....	60
KẾT LUẬN	53
TÀI LIỆU THAM KHẢO	54
