

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

-----



**ISO 9001-2008**

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Vũ Lê Minh**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

**HẢI PHÒNG - 2014**

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

-----

**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG  
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Vũ Lê Minh**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

**HẢI PHÒNG - 2014**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Vũ Lê Minh

Mã SV: 1012404007

Lớp: QT1401T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại

Ngân hàng TMCP Kiên Long – 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 (*về lý luận, thực tiễn, các số liệu...*).

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

- Phân tích thực trạng công tác huy động vốn trong 3 năm từ 2011 đến 2013, tìm ra những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.

- Đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long trong thời gian tới. Đề xuất một số kiến nghị với Nhà nước, với Ngân hàng Nhà nước, với Ngân hàng TMCP Kiên Long để tạo điều kiện cho những biện pháp trên phát huy tác dụng trong thực tiễn.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết:

- Báo cáo tài chính năm 2010 - 2013
- Báo cáo nguồn vốn 2011 - 2013
- Các sản phẩm huy động vốn, thu nhập của ngân hàng

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Kiên Long - Chi nhánh Hải Phòng

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng

### 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 31 tháng 03 năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 06 tháng 07 năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày tháng năm 2014*

**HIỆU TRƯỞNG**

**GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị***



## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TRONG NGÂN HÀNG</b> .....	3
1.1.Vốn và vấn đề huy động vốn trong ngân hàng .....	3
1.1.1.Khái niệm và vai trò của vốn .....	3
1.1.1.1-Khái niệm vốn của NHTM .....	3
1.1.1.2-Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng .....	3
1.1.2.Phân loại vốn .....	6
1.1.2.1.Vốn chủ sở hữu .....	6
1.1.2.2.Vốn huy động .....	7
1.1.2.3.Vốn đi vay .....	8
1.1.2.4.Vốn khác .....	9
1.1.3.Nguồn hình thành vốn .....	10
1.2.Huy động vốn trong ngân hàng .....	11
1.2.1.Một số phương thức huy động vốn .....	11
1.2.1.1.Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi .....	11
1.2.1.2.Huy động vốn qua phát hành các loại giấy tờ có giá .....	13
1.2.1.3.Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng khác và từ Ngân hàng Nhà nước .....	15
1.2.2.Hiệu quả huy động vốn và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả tổ chức huy động vốn .....	15
1.2.2.1.Hiệu quả của công tác huy động vốn của NHTM .....	15
1.2.2.2.Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn của NHTM .....	16
1.2.3.Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM .....	18
1.2.4.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn. ....	20
1.2.4.1.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn .....	20
1.2.4.2.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn .....	23
1.3.Một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn của ngân hàng .....	26
1.3.1.Phát triển đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi .....	26
1.3.3.Nâng cao trình độ tư vấn và kỹ năng bán hàng của nhân viên .....	28
1.3.4.Xây dựng hình ảnh và thương hiệu ngân hàng .....	28

<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH TỔ CHỨC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG .....</b>	<b>29</b>
2.1.Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng	29
2.1.1.Quá trình hình thành và phát triển .....	29
2.1.2.Chức năng nhiệm vụ .....	31
2.1.3.Cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý.....	31
2.1.4.Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu.....	34
2.2.Thực trạng về tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng .....	38
2.2.1.Thực trạng về tổ chức huy động vốn .....	38
2.2.2.Về quy mô huy động vốn .....	39
2.2.3.Về cơ cấu huy động vốn.....	40
2.3.1.Những kết quả đạt được .....	49
2.3.2.Những hạn chế .....	50
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>51</b>
3.1.Phương hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới.....	51
3.2.Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.....	52
3.2.1. Phát triển hình thức bán hàng “Bán chéo sản phẩm”.....	52
3.2.2. Phát triển hình thức “tiết kiệm trực tuyến” .....	54
3.2.4. Đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn.....	55
3.2.5. Mở rộng mạng lưới chi nhánh và quầy tiết kiệm.....	56
3.2.6. Xây dựng một chiến lược nâng cao uy tín Ngân hàng với Khách hàng ...	56
3.3.Những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng .....	57
3.3.1.Kiến nghị với Nhà nước .....	57
3.3.2.Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước .....	58
3.3.3.Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Kiên Long.....	59
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>61</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>63</b>



## **DANH MỤC CÁC BẢNG**

Bảng 1: Cơ cấu tổng thu

Bảng 2: Cơ cấu chi phí

Bảng 3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.

Bảng 4: Quy mô nguồn vốn huy động qua các năm

Bảng 5: Cơ cấu huy động nguồn vốn theo đối tượng sở hữu vốn

Bảng 6: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo nội ngoại tệ

Bảng 7: Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

## **DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 1: Tình hình kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long –Chi nhánh Hải Phòng

Biểu đồ 2: Quy mô huy động vốn qua các năm

Biểu đồ 3: Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng sở hữu giai đoạn 2011 – 2013

Biểu đồ 4: Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền giai đoạn 2011 – 2013

Biểu đồ 5: Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn tiền giai đoạn 2011 – 2013

## LỜI MỞ ĐẦU

Điều kiện tiền đề cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung là vốn. Ở Việt Nam hiện nay, vốn đã và đang trở thành vấn đề cấp thiết cho quá trình tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế đất nước. Tuy nhiên một thách thức lớn đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và đối với hệ thống Ngân hàng thương mại nói riêng là huy động được khối lượng vốn lớn từ nền kinh tế trong nước. Trong điều kiện thị trường chứng khoán phát triển chưa tương xứng với nhu cầu vốn rất lớn của nền kinh tế thì quá trình nhận và điều chuyển vốn trên thị trường chủ yếu được thực hiện thông qua hệ thống Ngân hàng thương mại – Nơi tích tụ, tập trung, khơi dậy và động viên các nguồn lực cho sự phát triển kinh tế đất nước và thực tế ở nước ta hiện nay có hơn 80% lượng vốn trong nền kinh tế là do hệ thống Ngân hàng thương mại cung cấp. Điều này thấy rằng, việc tăng cường công tác huy động vốn, đảm bảo chất lượng vốn và số lượng vốn luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu của bất kỳ một Ngân hàng thương mại nào trong quá trình hoạt động.

Là một thành viên của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam, Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng phải chung sức thực hiện nhiệm vụ chung của toàn ngành, làm thế nào để huy động được một lượng vốn đáp ứng cho sự nghiệp Công nghiệp hoá – Hiện đại hoá đất nước, phát triển kinh tế địa phương.

Trong thời gian học tập tại trường và thực tập tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng, em nhận thấy công tác huy động vốn luôn giữ vị trí quan trọng đối với hệ thống Ngân hàng thương mại 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 ta. Hơn nữa trong thời gian gần đây do tình trạng khan hiếm vốn việc huy động vốn của Ngân hàng đang gặp phải rất nhiều khó khăn đối, do vậy đây là một vấn đề đang được các Ngân hàng thương mại quan tâm. Vì lý do này em đã chọn đề tài: “ **Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng**” làm khoá luận tốt nghiệp của mình.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khoá luận gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về vốn và hiệu quả huy động vốn trong NHTM.

Chương 2: Thực trạng về tình hình tổ chức huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, thời gian nghiên cứu, kinh nghiệm còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, ban giám đốc ngân hàng để đề tài này được hoàn thiện hơn.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn cô giáo ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ, cùng toàn thể cán bộ tín dụng phòng kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

# CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TRONG NGÂN HÀNG

## 1.1.Vốn và vấn đề huy động vốn trong ngân hàng

### 1.1.1.Khái niệm và vai trò của vốn

#### 1.1.1.1-Khái niệm vốn của NHTM

NHTM với các chức năng cơ bản là trung gian tín dụng, trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền – NHTM là một tổ chức trung gian tài chính.NHTM phải có một lượng vốn hoạt động nhất định để thực hiện được các chức năng này và đi vào hoạt động một cách có hiệu quả và có lợi nhuận.

Các nhà kinh tế học đã đưa ra khái niệm về vốn của NHTM như sau:

“Vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do bản thân ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác”.

Khái niệm trên đã cho ta thấy đầy đủ những thành phần tạo nên vốn của NHTM. Về thực chất vốn của NHTM là bao gồm các nguồn tiền tệ của chính bản thân ngân hàng và của những người có nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi. Khách hàng chuyển tiền vào ngân hàng với các mục đích khác nhau: hoặc lấy lãi, hoặc nhờ thu, nhờ chi hay là dùng các sản phẩm dịch vụ khác của ngân hàng. Bản chất ở đây chính là chuyển quyền sử dụng vốn cho ngân hàng và số tiền mà ngân hàng phải trả hay làm các dịch vụ chính là cái giá của quyền sử dụng các giá trị tiền tệ đó. Nhờ việc có được nguồn vốn, các ngân hàng có thể tiến hành kinh doanh: cho vay, bảo lãnh, cho thuê, thanh toán... Nói chung vốn của ngân hàng rất quan trọng, nó chi phối toàn bộ và quyết định đối với việc thực hiện các chức năng của NHTM.

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

##### a-Vốn giữ vai trò quan trọng trong việc hình thành NHTM

Đối với bất kỳ doanh nghiệp hay tổ chức kinh tế nào, muốn hoạt động sản xuất kinh doanh được thì phải có: Công nghệ - Lao động - Tiền vốn. Trong đó vốn là nhân tố quan trọng, vốn phản ánh năng lực quyết định và chủ yếu khả năng kinh doanh. Riêng đối với NHTM, vốn lại càng là nhân tố không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng. Ngân hàng không thể thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nếu không có vốn, như vậy vốn là cơ sở để NHTM tổ chức hoạt động kinh doanh. Nét đặc trưng của hoạt động ngân hàng, đó là: vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh chính mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của NHTM. Ngân hàng là tổ chức kinh doanh loại hàng hoá đặc

biệt trên thị trường vốn ngắn hạn (thị trường tiền tệ) và thị trường vốn dài hạn (thị trường chứng khoán). Những ngân hàng có trường vốn lớn là ngân hàng có nhiều thế mạnh trong kinh doanh. Bên cạnh đó, vốn lớn là lợi thế đầu tiên trong việc chấp hành pháp luật trước hết là luật NHTW, luật các TCTD, tạo thế mạnh và thuận lợi trong kinh doanh tiền tệ. Chính vì thế có thể nói điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng, là khâu cốt tử của ngân hàng chính là vốn. Do đó ngoài vốn ban đầu (vốn điều lệ) theo luật quy định thì ngân hàng phải thường xuyên chăm lo đến việc gia tăng, tăng trưởng vốn trong suốt quá trình hoạt động của mình.

Vốn vừa là phương tiện kinh doanh, vừa là đối tượng kinh doanh chính là các đặc trưng kinh doanh của Ngân hàng. Các NHTM thực hiện kinh doanh loại “hàng hoá đặc biệt” - tiền tệ trên thị trường vốn ngắn hạn (thị trường tiền tệ) và thị trường vốn dài hạn (thị trường chứng khoán). Do vậy ngoài vốn ban đầu khi thành lập, các ngân hàng phải thường xuyên tìm mọi biện pháp để tăng trưởng vốn trong quá trình hoạt động kinh doanh.

### **b-Vốn quyết định khả năng thanh toán và năng lực cạnh tranh của ngân hàng**

Trong nền kinh tế thị trường, điều trọng yếu để các ngân hàng ngày càng tồn tại và mở rộng quy mô hoạt động đó là các ngân hàng phải có uy tín lớn trên thị trường. Uy tín đó phải được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán, sẵn sàng chi trả cho khách hàng của ngân hàng. Như đã biết, đại bộ phận vốn của ngân hàng là vốn tiền gửi và vốn đi vay, do vậy ngân hàng phải trả cho khách hàng khi họ có yêu cầu rút tiền. Với một ngân hàng có quy mô vốn nhỏ, mà khi nhu cầu vay vốn trên thị trường là rất lớn, thì, một mặt ngân hàng không đáp ứng đủ nhu cầu vay, mặt khác với quy mô nhỏ, ngân hàng nếu cho vay tối đa nguồn vốn huy động được, dự trữ ít sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán. Trong khi đó với một ngân hàng có nguồn vốn lớn, họ thực hiện dự trữ đủ khả năng thanh toán đồng thời vẫn thoả mãn được nhu cầu vay vốn của nền kinh tế, do đó uy tín của họ sẽ ngày càng nâng cao.

Vốn khả dụng của ngân hàng càng lớn khi khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao. Vì vậy nếu loại trừ các nhân tố khác thì khả năng thanh toán của ngân hàng tỷ lệ thuận với vốn của ngân hàng nói chung và với vốn khả dụng của ngân hàng nói riêng. Với tiềm năng vốn lớn, ngân hàng có thể hoạt động kinh doanh với quy mô ngày càng lớn và mở rộng, tiến hành các hoạt động cạnh tranh có hiệu quả nhằm giữ chữ tín, nâng cao vị thế của ngân hàng.

### **c-Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng**

Việc mở rộng hay thu hẹp khối lượng tín dụng được quyết định bởi vốn của ngân hàng. Thông thường các ngân hàng nhỏ sẽ có phạm vi hoạt động kinh doanh, khoản mục đầu tư, khối lượng cho vay ít và kém đa dạng hơn. Do đó ảnh hưởng khá lớn đến khả năng thu hút vốn của các tổ chức kinh tế và tầng lớp dân cư, thậm chí không đáp ứng được nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp. Họ sẽ mất khách hàng và điều đáng tiếc là không tận dụng được cơ hội kinh doanh. Còn nếu là ngân hàng lớn, nguồn vốn dồi dào chắc chắn họ sẽ đáp ứng được nhu cầu về vốn, có điều kiện để mở rộng quan hệ tín dụng với nhiều doanh nghiệp và thị trường tín dụng.

Nguồn vốn lớn giúp ngân hàng thực hiện được các hoạt động kinh doanh với nhiều loại hình khác nhau như: Liên doanh liên kết, dịch vụ thuê mua tài chính, kinh doanh chứng khoán... Các hình thức kinh doanh này nhằm phân tán rủi ro và tạo thêm vốn cho ngân hàng thương mại, đồng thời nâng cao uy tín và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, vốn có vai trò tiên quyết trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

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

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

Đồng thời nguồn vốn của ngân hàng lớn sẽ tạo ra thuận lợi cho việc sử dụng tổng hoà các nguồn vốn khác nhau. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng có đủ khả năng tài chính để kinh doanh đa năng trên thị trường, không chỉ đơn thuần là cho vay mà còn có thể mở rộng các hình thức liên doanh liên kết, kinh doanh dịch vụ thuê mua, mua bán nợ, kinh doanh trên thị trường chứng khoán. Chính các hình thức kinh doanh đa năng này không những sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh, tạo thêm vốn cho ngân hàng mà còn tăng sức cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Ngoài ra vốn của ngân hàng dồi dào sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho NHNN đảm bảo khả năng thực thi chính sách tiền tệ, góp phần ổn định lưu thông tiền tệ,

đảm bảo cân đối tiền – hàng trong nền kinh tế.

### **1.1.2. Phân loại vốn**

Vốn của NHTM bao gồm:

- Vốn chủ sở hữu
- Vốn huy động
- Vốn đi vay
- Vốn khác

#### **1.1.2.1. Vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu là nguồn tiền được đóng góp chủ yếu bởi những người chủ ngân hàng, là nguồn vốn thuộc quyền sở hữu của chính ngân hàng, ngân hàng có toàn quyền sử dụng. Do tính chất đặc thù trong kinh doanh ngân hàng nên vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của NHTM. Song vốn chủ sở hữu của ngân hàng lại đóng vai trò quan trọng và thực hiện chức năng không thể thay thế trong NHTM như cung cấp nguồn lực giúp NHTM mới thành lập hoạt động, là nền tảng cho sự tăng trưởng và mở rộng, giúp ngân hàng chống lại rủi ro và duy trì niềm tin cho công chúng vào khả năng quản lý và phát triển của ngân hàng. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng bao gồm nhiều loại khác nhau. vốn chủ sở hữu được phân thành vốn cấp 1 và vốn cấp 2. Trong đó vốn cấp 1 hay còn gọi là vốn cơ bản (vốn nòng cốt) được xem là sức mạnh và tiềm lực thực sự của ngân hàng. Vốn cấp 2 hay vốn bổ sung, vốn này giới hạn tối đa bằng 100% vốn cấp 1.

##### **a-Vốn cấp 1**

Vốn cấp 1 cơ bản bao gồm vốn điều lệ, các quỹ dự trữ và lợi nhuận không chia. Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ xác định giới hạn mua cổ phiếu, đầu tư vào tài sản cố định của các tổ chức tín dụng. Trong đó:

- Vốn điều lệ: là số vốn được ghi trong điều lệ hoạt động của NHTM. Vốn điều lệ của NHTM được hình thành từ các nguồn khác nhau tùy theo hình thái sở hữu.

- Các quỹ dự trữ gồm: quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ. Các quỹ này được hình thành trong quá trình hoạt động và được tích lũy theo thời gian để sử dụng tùy vào các mục đích cụ thể của ngân hàng.

- Lợi nhuận không chia: là phần thu nhập (lợi nhuận) của ngân hàng được giữ lại trong quá trình kinh doanh thay vì dùng để chi trả cổ tức cho các cổ đông.

##### **b-Vốn cấp 2**



Vốn cấp 2 bao gồm:

- Giá trị tăng thêm của tài sản cố định và giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư được định giá lại theo quy định của pháp luật hiện hành.

- Dự phòng chung: Đây là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất chưa xác định được trong quá trình phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể và trong các trường hợp khó khăn, xấu nhất về tài chính của ngân hàng khi chất lượng các khoản nợ suy giảm. Việc trích lập và sử dụng dự phòng chung được thực hiện theo các quy định của pháp luật.

- Các trái phiếu chuyển đổi và một số công cụ nợ khác thoả mãn các điều kiện cụ thể do Ngân hàng Nhà nước quy định. Đây là khoản nợ vốn dài hạn do các nhà đầu tư bên ngoài đóng góp. Khi các công cụ này thoả mãn các điều kiện do NHTW quy định về thời hạn, về đảm bảo của ngân hàng khi phát hành, về điều chỉnh lãi suất, về thanh toán nợ gốc và lãi...thì các nhà quản lý ngân hàng tính vào vốn cấp 2.

#### **1.1.2.2.Vốn huy động**

Vốn huy động là bộ phận lớn nhất và chủ yếu trong tổng nguồn vốn của NHTM, thường chiếm tỷ trọng lớn hơn 80% tổng nguồn vốn. Với việc huy động vốn, ngân hàng có được quyền sử dụng vốn và có trách nhiệm phải hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn cho người gửi tiền. Ngân hàng có thể huy động vốn từ dân cư, doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội... với nhiều hình thức khác nhau.

##### **a-Tiền gửi thanh toán (tiền gửi giao dịch)**

Đây là khoản tiền mà các doanh nghiệp và cá nhân gửi vào ngân hàng thương mại với mục đích là sử dụng dịch vụ thanh toán của ngân hàng. Khoản tiền gửi thanh toán này tùy vào các ngân hàng, có thể được trả lãi (trả lãi thấp) hoặc không được trả lãi. Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng để nhờ ngân hàng thu hộ tiền với một mức phí thấp. Các ngân hàng có thể sử dụng các số dư tiền gửi khách hàng vào các hoạt động kinh doanh của mình.

##### **b-Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp, các tổ chức xã hội**

Nhiều doanh nghiệp, tổ chức kinh tế xã hội có các hoạt động thu, chi tiền theo các chu kì xác định. Họ gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Tuy nhiên khoản tiền lãi này không tiện lợi bằng tiền gửi thanh toán (do khi cần tiền phải đến ngân hàng để rút) nhưng bù lại tiền gửi có kỳ hạn lại có lãi suất cao hơn tùy theo độ dài của kỳ hạn ghi trên giấy tờ có giá.

##### **c-Tiền gửi tiết kiệm của dân cư**

Trong cộng đồng dân cư luôn có những người có khoản tiền tạm thời và

nhàn rỗi. Họ gửi tiền vào ngân hàng nhằm thực hiện các mục đích bảo đảm an toàn và sinh lời đối với khoản tiền đó. Người gửi tiết kiệm sẽ có sổ tiết kiệm xác định rõ thời gian, kỳ hạn và hình thức trả lãi đã thoả thuận với ngân hàng. Hiện nay tiền gửi tiết kiệm là nguồn tiềm năng nhất trong huy động vốn, đồng thời là nơi cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Để thu hút nguồn tiền này các ngân hàng phải luôn đưa ra các hình thức huy động đa dạng như tiết kiệm bằng VND, bằng vàng và bằng ngoại tệ, với lãi suất cạnh tranh hấp dẫn và với nhiều kỳ hạn để người gửi có nhiều cơ hội lựa chọn cho phù hợp, tiện ích nhất với họ.

#### **d-Tiền gửi của các ngân hàng khác**

Đây là khoản tiền gửi có quy mô thường nhỏ, giữa các ngân hàng thương mại luôn có tiền gửi của nhau. Mục đích của việc gửi tiền này là để đảm bảo thanh toán được thuận tiện, phục vụ tối đa lợi ích cho khách hàng của mình.

### **1.1.2.3.Vốn đi vay**

Trong hoạt động kinh doanh của các NHTM luôn có tình trạng tạm thời thừa vốn hoặc thiếu vốn. Đó là khi huy động vốn nhưng chưa cho vay hết, hay khi khách hàng có nhu cầu vay lớn nhưng nguồn vốn lại không đủ, hoặc khi người gửi rút tiền trước thời hạn trong khi đó vốn cho vay chưa đến ngày đáo hạn. Khi đó các ngân hàng có thể gửi vào các tổ chức tín dụng khác để hưởng lãi hoặc đi vay vốn để tận dụng thời cơ kinh doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán với khách hàng. Các ngân hàng có thể vay ở:

#### **a-Vay Ngân hàng Nhà nước**

Ngân hàng Trung Ương là ngân hàng của các ngân hàng và là ngân hàng cho vay cuối cùng trong nền kinh tế. Vì thế các NHTM có thể được NHTW cho vay vốn khi cần thiết. Hình thức vay chủ yếu của các NHTM là tái chiết khấu (hay tái cấp vốn). Các NHTM sẽ mang các trái phiếu mà mình đã chiết khấu của khách hàng lên NHTW để tái chiết khấu. Thông thường các NHTW chỉ cho tái chiết khấu đối với trái phiếu có chất lượng cao, thời hạn ngắn và phù hợp với mục tiêu của nhà nước trong từng thời kỳ.

#### **b-Vay các tổ chức tín dụng khác**

Đây là khoản vay mượn lẫn nhau giữa ngân hàng với ngân hàng hoặc giữa ngân hàng với các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng. Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý. Các khoản vay có thể không cần thế chấp hoặc thế chấp bằng các chứng khoán và kho bạc. Vay các tổ chức tín dụng thông thường có thời hạn ngắn, chủ yếu chỉ để giải quyết những nhu cầu tức thời.

### **c-Vay trên thị trường vốn**

Các ngân hàng có thể huy động vốn trung và dài hạn bằng cách phát hành giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn để nhằm đáp ứng các nhu cầu cho vay trung và dài hạn và các nhu cầu đầu tư khác. Những ngân hàng lớn có uy tín lớn hoặc trả lãi cao sẽ có khả năng vay được nhiều vốn hơn các ngân hàng nhỏ. Các ngân hàng nhỏ thường vay gián tiếp, có thể thông qua ngân hàng đại lý hoặc được sự bảo lãnh của ngân hàng đầu tư. Khả năng vay mượn được nhiều hay ít phụ thuộc nhiều vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, các hình thức phát hành, chuyển đổi, thời hạn của các công cụ nợ...

#### **1.1.2.4.Vốn khác**

Bên cạnh những nguồn vốn như đã nói ở trên, trong quá trình hoạt động các NHTM còn có thể tạo lập vốn từ nhiều nguồn khác.

##### **a-Nguồn vốn uỷ thác đầu tư**

Đây là nguồn vốn mà NHTM có được do làm đại lý nhận uỷ thác của tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện đầu tư cho những chương trình, dự án của nước ngoài thực hiện tại Việt Nam. Trong thời gian vốn đã được ngân hàng tiếp nhận nhưng chưa giải ngân hết theo như kế hoạch hoặc vốn cho vay đã thu hồi về nhưng chưa đến hạn chuyển lại cho nhà đầu tư, ngân hàng có được một số vốn lớn để kinh doanh. Mặt khác khi thực hiện nghĩa vụ này, ngân hàng sẽ được hưởng chi phí hoa hồng.

##### **b-Nguồn vốn trong thanh toán**

Vốn trong thanh toán là số vốn ngân hàng có được do làm trung gian thanh toán cho các tổ chức hay cá nhân trong nền kinh tế. Cụ thể:

- Do phải luân chuyển, xử lý chứng từ thanh toán nên số vốn trong thời gian đã trích khỏi tài khoản của người trả nhưng chưa chuyển vào tài khoản của người hưởng.

- Số vốn khách hàng lưu ký tại ngân hàng để sử dụng một số hình thức thanh toán như các séc bảo chi, thư tín dụng L/C, thẻ thanh toán quỹ.

Khi hình thức thanh toán của ngân hàng ngày càng hiện đại, quy trình, thủ tục thanh toán được cải thiện thì thời gian của mỗi khoản thanh toán giảm đi đáng kể, vì vậy vốn mà ngân hàng có được trong mỗi khoản thanh toán cũng giảm. Nhưng do ngày càng nhiều khách hàng mở tài khoản và khoản thanh toán được thực hiện qua ngân hàng ngày càng tăng làm cho số vốn này có khả năng gia tăng.

##### **c-Nguồn khác**

Gồm các khoản phải nộp, phải trả như: thuế chưa nộp, lương chưa trả...

### **1.1.3.Nguồn hình thành vốn**

Đối với mỗi ngân hàng, nguồn hình thành và nghiệp vụ hình thành loại vốn rất phong phú tùy theo tính chất sở hữu, năng lực tài chính của chủ ngân hàng, yêu cầu và sự phát triển của thị trường.

#### **a-Nguồn vốn hình thành ban đầu**

Trước khi tiến hành kinh doanh, theo quy định của pháp luật, ngân hàng phải có một nguồn vốn nhất định, đó là vốn pháp định (hay vốn điều lệ). Do Nhà nước cấp nếu là ngân hàng quốc doanh, do cổ đông đóng góp nếu là ngân hàng cổ phần, do các bên đóng góp nếu là ngân hàng liên doanh và của cá nhân nếu là ngân hàng tư nhân – tùy theo hình thức sở hữu.

#### **b-Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động**

Vốn chủ sở hữu của ngân hàng không ngừng tăng lên theo thời gian nhờ có nguồn vốn bổ sung. Nguồn vốn bổ sung này có thể có được từ lợi nhuận hay từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm... Nguồn vốn bổ này tuy không thường xuyên song đối với các ngân hàng lớn từ lâu đời thì nguồn vốn bổ sung này chiếm một tỷ lệ rất lớn.

#### **c-Các quỹ**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng, có rất nhiều quỹ. Mỗi quỹ có một mục đích riêng: Quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tổn thất, quỹ bảo toàn vốn, quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng... Nguồn để hình thành nên các quỹ là từ lợi nhuận của ngân hàng. Các quỹ này thuộc toàn quyền quyết định và sử dụng của ngân hàng.

#### **d-Nguồn vay nợ có thể chuyển đổi thành cổ phần**

Các khoản vay được coi là một bộ phận vốn chủ sở hữu của ngân hàng khi các khoản vay nợ trung và dài hạn ổn định có khả năng chuyển đổi thành cổ phần. Ngân hàng có thể sử dụng vốn theo các mục đích kinh doanh của riêng mình như có thể đầu tư vào nhà cửa, đất đai, bất động sản và có thể không phải hoàn trả khi đến hạn.

## **1.2.Huy động vốn trong ngân hàng**

### **1.2.1.Một số phương thức huy động vốn**

Hoạt động huy động vốn là một hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động này mang lại nguồn vốn để ngân hàng có đủ năng lực để thực hiện các hoạt động khác như cấp tín dụng và cung cấp dịch vụ ngân hàng cho khách hàng. Nhìn vào bảng cân đối tài sản của NHTM, chúng ta thấy rằng nghiệp vụ huy động vốn được phản ánh bên phần tài sản Nợ. Do vậy, nghiệp vụ huy động vốn còn được gọi là nghiệp vụ tài sản Nợ.

Theo Nghị định 49/2000/NĐ-CP ngày 12/09/2000 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của NHTM nhằm cụ thể hoá việc thi hành Luật Các Tổ chức tín dụng, các hình thức NHTM huy động vốn:

+ Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.

+ Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước khi được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chấp thuận,...

+ Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam và của các tổ chức tín dụng nước ngoài.

+ Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước theo quy định của luật ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

#### **1.2.1.1.Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi**

Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi là hình thức huy động vốn truyền thống và mang tính đặc thù vốn có của NHTM. Do vậy, đây cũng là điểm khác biệt giữa NHTM và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng. Chính vì nét đặc thù cơ bản này, NHTM thường được gọi là tổ chức nhận tiền gửi trong khi các tổ chức tín dụng phi ngân hàng được gọi là tổ chức không nhận tiền gửi. Do nhu cầu và động thái gửi tiền của khách hàng rất phong phú, đa dạng và khác nhau nên để thu hút được nhiều khách hàng đến gửi tiền, NHTM phải thiết kế và phát triển thành nhiều loại sản phẩm tiền gửi khác nhau.

##### **a-Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi thanh toán**

Tiền gửi thanh toán là hình thức huy động vốn của NHTM bằng cách mở cho khách hàng tài khoản gọi là tài khoản tiền gửi thanh toán. Tài khoản này mở cho các đối tượng khách hàng, cá nhân hoặc tổ chức, có nhu cầu thực hiện thanh toán thu, chi qua ngân hàng.

Khách hàng phải mở tài khoản tiền gửi thanh toán ở ngân hàng để có thể thực hiện được nghiệp vụ thanh toán này. Số dư có trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng có thể hình thành từ hai nguồn: (1) do khách hàng nộp tiền mặt vào, (2) do khách hàng nhận tiền chuyển khoản từ các chủ thể, đơn vị khác. Số dư này nhằm duy trì khả năng thanh toán và chi trả của khách hàng ở bất cứ thời điểm nào phát sinh.

Tuy nhiên không phải lúc nào khách hàng cũng sử dụng đến số dư tài khoản tiền gửi thanh toán của họ. Do vậy, đôi khi số dư này nhàn rỗi tạm thời cho đến khi được thanh toán. Những lúc tạm thời nhàn rỗi số dư này trở thành nguồn vốn của ngân hàng, do đó, ngân hàng có thể sử dụng cho hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên do tài khoản tiền gửi là loại tài khoản không kỳ hạn, khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào mà không cần báo trước, cho nên ngân hàng rất khó kế hoạch hoá việc sử dụng số dư này. Chính vì vậy, đối với loại tiền gửi này thường ngân hàng trả lãi suất thấp, hoặc thậm chí không trả lãi cho khách hàng (tùy ngân hàng).

#### **b-Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi cá nhân**

Tài khoản tiền gửi cá nhân, như tên gọi của nó, được mở cho khách hàng cá nhân có nhu cầu sử dụng. Loại tài khoản này thích hợp cho cá nhân có nhu cầu nhận chuyển tiền vào tài khoản, chẳng hạn như hàng tháng nhận tiền lương vào tài khoản, nhận chuyển tiền từ nước ngoài hoặc từ cá nhân khác trong nước. Khi nhận chuyển tiền, khách hàng được ghi “Có” vào tài khoản, ngược lại khi rút tiền tài khoản được ghi “Nợ”. Số dư trên tài khoản này là “số dư Có” phản ánh số tiền khách hàng còn gửi ở ngân hàng. Đây chính là nguồn vốn tiềm năng ngân hàng có thể huy động qua tài khoản này.

#### **c-Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi tiết kiệm**

\*Tiết kiệm không kỳ hạn

Sản phẩm tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn được thiết kế dành cho đối tượng khách hàng cá nhân hoặc tổ chức, có nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi ngân hàng vì mục tiêu an toàn và sinh lợi nhưng không thiết lập kế hoạch sử dụng tiền gửi trong tương lai. Đối với nhóm khách hàng khi lựa chọn hình thức tiền gửi này thì mục tiêu an toàn và tiện lợi quan trọng hơn là mục tiêu sinh lợi. Đối với ngân hàng, vì loại tiền gửi này, khách hàng muốn rút bất cứ lúc nào cũng được nên ngân hàng phải đảm bảo tồn quỹ để chi trả và khó lên kế hoạch sử dụng tiền gửi cho mục đích của mình. Do vậy, ngân hàng thường trả lãi rất thấp cho loại tiền gửi này (khoảng 1%/năm).

**\*Tiết kiệm định kỳ**

Khác với tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm định kỳ được thiết kế dành cho khách hàng cá nhân và tổ chức có nhu cầu gửi tiền với mục tiêu an toàn, sinh lợi và thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai. Đối tượng chủ yếu của nhóm khách hàng này là các cá nhân muốn có thu nhập ổn định và thường xuyên, đáp ứng cho việc chi tiêu hàng tháng hoặc hàng quý. Đa số khách hàng thích lựa chọn hình thức gửi tiền này là công nhân, nhân viên, viên chức hưu trí. Mục tiêu quan trọng của họ khi lựa chọn hình thức tiền gửi này là lợi tức có được theo định kỳ. Do vậy, lãi suất đóng một vai trò quan trọng để thu hút được đối tượng khách hàng này. Và đương nhiên, lãi suất trả cho loại tiền gửi tiết kiệm định kỳ cao hơn lãi suất trả cho loại tiền gửi không kỳ hạn. Ngoài ra, mức lãi suất còn thay đổi tùy theo loại đồng tiền gửi tiết kiệm (VND, USD hay vàng) và tùy theo uy tín và rủi ro của ngân hàng nhận tiền gửi.

**\*Các loại tiết kiệm khác**

Ngoài hai loại tiền gửi tiết kiệm chính là tiết kiệm không kỳ hạn và tiết kiệm định kỳ, hầu hết các NHTM đều có thiết kế những loại tiền gửi tiết kiệm khác như tiết kiệm thông minh, tiết kiệm tri ân người cao tuổi, tiết kiệm tích lũy, lãi suất bậc thang... với nét đặc trưng riêng nhằm làm cho sản phẩm của mình luôn được đổi mới theo nhu cầu khách hàng và tạo ra rào cản dị biệt để chống lại sự bắt chước của các ngân hàng bạn.

**1.2.1.2.Huy động vốn qua phát hành các loại giấy tờ có giá**

Ngoài việc huy động vốn qua tài khoản tiền gửi thanh toán và tài khoản tiết kiệm, các doanh nghiệp, tổ chức tín dụng nói chung và NHTM nói riêng còn có thể huy động vốn bằng cách phát hành các loại giấy tờ có giá.

“Giấy tờ có giá là chứng nhận của tổ chức tín dụng phát hành để huy động vốn, trong đó xác nhận nghĩa vụ trả nợ một khoản tiền trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều khoản cam kết khác giữa tổ chức tín dụng và người mua”.

**a-Huy động vốn ngắn hạn qua phát hành các loại giấy tờ có giá****\*Huy động vốn ngắn hạn thông qua phát hành kỳ phiếu:**

Kỳ phiếu là một loại giấy tờ có giá do ngân hàng phát hành để huy động vốn ngắn hạn, trong đó ngân hàng cam kết sẽ trả lãi và vốn gốc cho nhà đầu tư khi kỳ phiếu đến hạn.

**\*Huy động vốn ngắn hạn thông qua phát hành chứng chỉ tiền gửi:**

Ngoài kỳ phiếu, các NHTM còn có thể phát hành chứng chỉ tiền gửi để

huy động vốn ngắn hạn. Ở Việt Nam thời gian qua, các NHTM cổ phần ít khi sử dụng công cụ huy động vốn ngắn hạn này. Trong khi đó, các NHTM Nhà nước sử dụng thường xuyên hơn.

### **b-Huy động vốn trung và dài hạn qua phát hành các loại giấy tờ có giá**

**\*Huy động vốn dài hạn bằng phát hành trái phiếu:**

Các NHTM không thể sử dụng các hình thức huy động tiền gửi hay phát hành các loại giấy tờ có giá ngắn hạn với nhu cầu vốn dài hạn lên đến 10, 15 hoặc 20 năm. Trong trường hợp này, NHTM có thể phát hành trái phiếu. Trái phiếu do các NHTM phát hành có thể xem như là trái phiếu công ty. Nó là giấy chứng nhận nợ do các NHTM phát hành để huy động vốn dài hạn, theo đó các ngân hàng cam kết sẽ trả lãi được hưởng và vốn gốc cho các nhà đầu tư mua trái phiếu.

NHTM thu về được một khối lượng nguồn vốn dài hạn dưới hình thức nợ vay bằng việc phát hành trái phiếu bán cho các nhà đầu tư. Như vậy khi phát hành trái phiếu, nguồn vốn hoạt động của NHTM sẽ tăng lên. Tuy nhiên việc phát hành trái phiếu không làm tăng vốn chủ sở hữu mà chỉ làm tăng nợ dài hạn của ngân hàng.

**\*Huy động vốn dài hạn bằng phát hành trái phiếu chuyển đổi:**

“Trái phiếu chuyển đổi là loại trái phiếu mà tổ chức phát hành bán cho các nhà đầu tư, trong đó có thoả thuận đến một thời điểm nào đó sau khi phát hành các nhà đầu tư có quyền chuyển đổi thành cổ phiếu theo một tỷ lệ chuyển đổi nào đó”.

Do vừa có tính chất của một chứng khoán nợ, đồng thời vừa có các tính chất của một chứng khoán vốn nên oại trái phiếu này được xem như một dạng chứng khoán lai. Nó rất phổ biến ở các nước có thị trường vốn phát triển, nhưng chưa được phổ biến lắm ở các nước như thị trường Việt Nam.

Việc phát hành các loại kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi để huy động vốn ngắn hạn và trái phiếu để huy động vốn dài hạn như đã nói ở trên đây có tác dụng giúp các NHTM tăng nguồn vốn hoạt động, nhưng không giúp ngân hàng tăng vốn chủ sở hữu, bởi vì các loại giấy tờ có giá đó là công cụ nợ chứ không phải là công cụ vốn. Mặt khác, khi phát hành các công cụ nợ để huy động thêm vốn, NHTM phải chịu áp lực trả lãi và vốn gốc cho các nhà đầu tư. Nếu muốn tăng vốn chủ sở hữu và không bị áp lực trả lãi và vốn gốc, các NHTM có thể phát hành cổ phiếu để huy động thêm vốn.



\*Huy động vốn dài hạn bằng phát hành cổ phiếu:

Cổ phiếu nói chung là chứng nhận vào các công ty cổ phần. Các NHTM cổ phần cũng là một dạng của công ty cổ phần, do đó, có thể phát hành cổ phiếu để huy động thêm vốn. Do cổ phần, phần hùn vốn là bằng nhau trong công ty, đây là một khái niệm vô hình cho nên cổ phiếu cần thiết như là một tờ giấy để hữu hình hoá số cổ phần mà một cổ đông nào đó nắm giữ. Hay nói cách khác, cổ phiếu chính là công cụ biểu thị số vốn cổ phần đóng góp. Tuỳ theo luật và điều lệ, ngân hàng thương mại sẽ xác định mỗi cổ phiếu biểu thị và chứng nhận bao nhiêu cổ phần, thông thường là 1, 10 hay 100 cổ phần.

### **1.2.1.3.Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng khác và từ Ngân hàng Nhà nước**

Nhìn vào bên nguồn vốn của bảng cân đối tài sản, chúng ta có thể nhận thấy NHTM có một bộ phận vốn huy động từ các tổ chức tín dụng khác và một bộ phận vốn vay từ Ngân hàng Nhà nước. Các tổ chức tín dụng khác trong khi tham gia vào hệ thống thanh toán có thể mở tài khoản tại NHTM. Qua tài khoản này, NHTM có thể huy động vốn giống như đối với các tổ chức kinh tế bình thường khác. Ngoài các tổ chức tín dụng, Ngân hàng Nhà nước cũng có thể là nơi cung cấp vốn cho NHTM dưới hình thức cho vay, chiết khấu.

### **1.2.2.Hiệu quả huy động vốn và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả tổ chức huy động vốn**

#### **1.2.2.1.Hiệu quả của công tác huy động vốn của NHTM**

Về phía xã hội: Vốn để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, kết cấu hạ tầng, vốn để sản xuất kinh doanh; để thực hiện được công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá nói trên, cần một lượng vốn rất lớn làm tiền đề vật chất.

Về phía ngân hàng: Cần có một lượng vốn lớn huy động từ các nguồn trong nước để có thể tiến hành kinh doanh có hiệu quả, đa dạng các hình thức kinh doanh nâng cao sức cạnh tranh và lợi nhuận của ngân hàng.

Vốn trong nước phần lớn nằm trong các hộ gia đình dưới dạng tiền tiết kiệm dự phòng. Mặt khác vốn của các tổ chức kinh tế xã hội không phải lúc nào cũng được sử dụng theo vụ mùa, theo chu kỳ kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Do đó lượng vốn nhàn rỗi trong khu vực này rất lớn. Nhiệm vụ to lớn và quan trọng của mỗi ngân hàng là phải tập trung, thu hút các nguồn vốn lớn này để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình kinh tế xã hội, biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả cho kinh tế xã hội.

Để đạt được điều kể trên thì ngân hàng phải có công tác huy động vốn

phù hợp và có hiệu quả. Hiệu quả của công tác huy động vốn trong ngân hàng phải được đánh giá qua các khía cạnh sau:

Vốn huy động phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng thương mại. Vốn huy động của ngân hàng phải có sự tăng trưởng, ổn định về cả về số lượng để có thể thoả mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng. Tuy nhiên đáng lưu ý vốn huy động phải được ổn định về mặt thời gian. Nếu ngân hàng huy động được một lượng vốn lớn mà không ổn định về mặt thời gian, thường xuyên có một dòng tiền lớn có khả năng bị rút ra thì lượng vốn dành cho cho vay, cho đầu tư sẽ không lớn và ổn định. Như vậy hiệu quả sử dụng sẽ không cao và ngân hàng phải thường xuyên đối đầu với vấn đề vốn để thanh khoản. Nhưng nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn ổn định thì sẽ yên tâm sử dụng phần lớn vốn đó vào các hoạt động có thu nhập cao. Nhưng nói như vậy không có nghĩa là nếu ngân hàng thấy có nguồn vốn ổn định thì sẽ huy động hết ngay hay ngược lại, mà việc huy động vốn của ngân hàng phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của ngân hàng về nguồn vốn. Nếu huy động được ít thì ngân hàng sẽ không đáp ứng được hết nhu cầu của khách hàng, không đa dạng hoá được các hoạt động kinh doanh, không mở rộng cạnh tranh được và sẽ bị mất hết khách hàng. Còn nếu huy động vốn nhiều mà không sử dụng hết thì vốn sẽ bị “đóng băng” khiến lợi nhuận sẽ bị giảm sút, do vẫn phải trả lãi và các chi phí kèm theo như chi bảo quản, kế toán, kho quỹ... mà không có khoản nào bù đắp lại.

Nói tóm lại, huy động vốn có hiệu quả là huy động vốn ổn định, vừa đủ đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng thương mại.

### **1.2.2.2.Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn của NHTM**

#### **a-Đối với ngân hàng**

Vốn là một yếu tố giúp các ngân hàng thắng thế trong cạnh tranh trong môi trường kinh doanh ngày nay sự cạnh tranh diễn ra gay gắt. Ngân hàng nào có nguồn vốn lớn sẽ có khả năng thoả mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng thêm thu nhập và củng cố vị thế trên thương trường... Nhận thức được vai trò quan trọng và to lớn của vốn trong hoạt động kinh doanh, các NHTM luôn tìm cách phát triển nguồn vốn của mình, tìm mọi biện pháp để đẩy mạnh hiệu quả công tác huy động vốn.

Huy động vốn là một nghiệp vụ truyền thống, cơ bản của ngân hàng. Từ khi có các ngân hàng ra đời thì nghiệp vụ huy động vốn đã gắn liền với các hoạt

động của nó, trải qua quá trình phát triển của hệ thống ngân hàng thì nghiệp vụ huy động vốn cũng được cải tiến cho phù hợp với sự phát triển của xã hội. Hiệu quả công tác huy động vốn được các ngân hàng quan tâm không chỉ vì nó là một nghiệp vụ truyền thống, cơ bản của ngân hàng mà còn vì nó là một trong những hoạt động chủ yếu và mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Do đó trong mọi giai đoạn, nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn luôn là vấn đề được các NHTM chú trọng.

Nhu cầu phát triển của xã hội ngày càng tăng kéo theo nhu cầu về vốn của các thành phần kinh tế, của tổ chức, của dân cư... Để đáp ứng được mọi yêu cầu này thì các ngân hàng phải có một nguồn vốn đủ lớn để có thể phục vụ cho sự phát triển chung của nền kinh tế, mà nguồn vốn tự có của ngân hàng luôn là quá “nhỏ bé” trước yêu cầu phát triển của toàn xã hội. Do đó để có thể có một lượng vốn cần thiết để thực hiện sứ mệnh “bà đỡ”, làm tròn chu kỳ nền kinh tế thì các NHTM phải tìm cách tăng trưởng nguồn vốn hiện có của mình và vấn đề nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn được đặt ra rất bức thiết.

Các NHTM hoạt động trên thị trường với chức năng chủ yếu là phân phối lại tiền tệ trong xã hội, thúc đẩy nền kinh tế không ngừng phát triển, NHTM có tư cách là các trung gian tài chính. Hoạt động huy động vốn chính là việc thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội để rồi sau đó ngân hàng phân phối đến nơi thiếu vốn bằng các hoạt động thúc đẩy như cho vay, đầu tư. Làm tốt công tác huy động vốn cũng đồng nghĩa với việc ngân hàng làm tốt nhiệm vụ quan trọng nhất của mình. Cho nên mọi NHTM đều ý thức được sự cần thiết và quan trọng của việc đẩy mạnh hiệu quả hoạt động huy động vốn.

### **b-Đối với khách hàng**

\*Đối với dân cư:

Nghiệp vụ huy động vốn đã cung cấp cho mọi người dân các phương thức tiết kiệm tiền, giữ tiền hợp lý và an toàn. Nguồn tiết kiệm trong dân cư rất dồi dào và phong phú, có nhiều điều kiện thuận lợi để ngân hàng sử dụng kinh doanh. Để thu hút được các nguồn vốn này các ngân hàng đã sử dụng nhiều hình thức huy động vốn phong phú, đa dạng và tiện lợi. Điều này giúp người dân dễ dàng lựa chọn một hình thức gửi tiền phù hợp với đặc điểm của khoản tiền mình đang có. Do đó tâm lý người dân luôn mong ngân hàng đưa ra được các hình thức huy động vốn an toàn, hiệu quả, có lợi cho cả hai bên: vừa ích nước vừa lợi nhà.

**\*Đối với các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp:**

Thông qua tài khoản tiền gửi thanh toán, nghiệp vụ huy động vốn đã giúp cho các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp thuận tiện trong thanh toán giao dịch. Nếu ngân hàng đẩy mạnh công tác huy động vốn thì sẽ giúp các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế rất nhiều trong hoạt động kinh doanh, làm cho hoạt động của doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế luôn trôi chảy. Hơn nữa các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế đều có quan hệ tín dụng với ngân hàng, và nếu huy động vốn có hiệu quả sẽ giúp cho doanh nghiệp có vốn kịp thời bất cứ lúc nào mà doanh nghiệp cần vốn. Do đó đứng ở góc độ doanh nghiệp thì nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn ở mỗi ngân hàng là rất cần thiết.

### **c-Đối với nền kinh tế**

Nghiệp vụ huy động vốn giúp cho các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội được tập trung về một mối, thuận tiện cho việc phân phối chúng đến nơi cần vốn. Tránh được tình trạng lãng phí nguồn vốn, một số người tổ chức “hụi”, “họ” gây mất ổn định trong xã hội. Với nền kinh tế phát triển thì hoạt động huy động vốn là không thể thiếu nhất là khi nền kinh tế có lạm phát, lúc đó huy động vốn là một trong những công cụ để kiềm chế lạm phát.

Khi nền kinh tế trong giai đoạn phát triển, huy động vốn giúp cho nó phát triển nhịp nhàng, đạt hiệu quả tốt hơn. Vì thế đẩy mạnh công tác huy động vốn ở mỗi NHTM có ý nghĩa vô cùng to lớn đối với sự phát triển của nền kinh tế.

### **1.2.3.Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM**

Tuỳ theo mục đích nghiên cứu mà hiệu quả huy động vốn được đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau. Do đó các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn cũng có nhiều loại khác nhau. Dưới góc độ ngân hàng, hiệu quả huy động vốn được đánh giá dựa trên các tiêu chí sau:

#### **a-Tính ổn định của nguồn vốn:**

Vốn huy động cho đầu tư (chủ yếu là trung và dài hạn) có sự tăng trưởng ổn định cả về mặt số lượng. Nguồn vốn tăng trưởng đều qua các năm (vốn năm sau lớn hơn vốn năm trước), thoả mãn nhu cầu tín dụng đầu tư.

Tuy nhiên nguồn vốn này phải ổn định cả về mặt thời gian (đảm bảo tránh rủi ro về mặt thời gian). Nếu Ngân hàng huy động được một lượng vốn lớn cho đầu tư nhưng không ổn định thường xuyên, khối lượng vốn đầu tư cho vay sẽ không lớn, khi đó Ngân hàng thường xuyên đối đầu với vấn đề thanh khoản, thanh toán, ảnh hưởng đến hoạt động của Ngân hàng. Do đó hiệu quả huy động vốn sẽ không được cao.

**b-Chi phí huy động:**

Chi phí huy động được đánh giá qua các chỉ tiêu lãi suất huy động bình quân, lãi suất huy động vốn từng nguồn, chênh lệch lãi suất đầu vào, đầu ra, đồng thời cũng thông qua chi phí phát hành. Nếu Ngân hàng giảm chi phí huy động bằng cách hạ lãi suất huy động thì việc huy động vốn sẽ gặp nhiều khó khăn. Do vậy khó có thể thực hiện. Ngược lại nếu lãi suất huy động cao thì lãi suất cho vay cũng cao gây khó khăn cho người vay tiền và có thể gây ứ đọng nguồn vốn cho Ngân hàng, khi đó Ngân hàng cần phải trả lãi cho người gửi tiền trong khi khoản vốn ứ đọng không sinh lời.

Vì vậy ngoài việc tăng giảm lãi suất để có lợi cho người gửi tiền và người vay tiền, có thể giảm chi phí khác như: Chi phí in ấn phát hành, chi phí quảng cáo, tiếp thị, chi trả lương cán bộ huy động, thuê địa điểm huy động vốn...

**c-Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Ngân hàng:**

Chỉ tiêu này được đánh giá, xem xét qua việc so sánh nguồn vốn huy động và nhu cầu vay vốn, vốn đầu tư phát triển (chủ yếu là vốn trung dài hạn) và các nhu cầu khác. Từ đó có thể xác định nguồn vốn có thể huy động được là bao nhiêu và nguồn vốn cần phải huy động thêm là bao nhiêu để đáp ứng nhu cầu cho phù hợp.

Để đạt được mục tiêu này, Ngân hàng phải đặt ra cơ cấu huy động vốn trung và dài hạn một cách hợp lý để đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn, đồng thời cũng đảm bảo cho Ngân hàng huy động được nguồn vốn đáp ứng nhu cầu này với chi phí thấp nhất có thể.

**d-Chỉ tiêu khác:**

Ngoài các chỉ tiêu trên, hiệu quả công tác huy động vốn còn được đánh giá qua một số tiêu chí sau:

- Thời gian, mệnh giá huy động vốn cho đầu tư hợp lý.
- Mức độ thuận tiện cho khách hàng: Đánh giá qua các thủ tục nhận tiền, chuyển tiền và làm các dịch vụ kèm theo.
- Thời gian hoàn thành số lượng vốn so với thời gian quy định.
- Số lượng vốn có thể bị rút trước hạn, hệ số sử dụng vốn.

Tóm lại khi đánh giá hiệu quả huy động vốn thì một tiêu chí không thể phản ánh đầy đủ mà phải kết hợp nhiều tiêu chí đánh giá đúng hiệu quả sử dụng vốn.

### **1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn.**

#### **1.2.4.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn**

Mọi hoạt động kinh doanh ngân hàng diễn ra đều chịu sự tác động nhất định của môi trường xung quanh. Công tác huy động vốn – một nghiệp vụ quan trọng tiên phong hàng đầu của NHTM cũng không nằm ngoài quy luật đó. Trong cơ chế thị trường, các NHTM buộc phải cạnh tranh để có thể thu hút được nguồn vốn lớn với chi phí thấp để có thể tồn tại và phát triển. Do đó, nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng, tìm giải pháp nâng cao khả năng huy động vốn là rất cần thiết. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn có nhiều và rất đa dạng, phong phú nhưng tập trung lại có hai nhóm nhân tố là: khách quan và chủ quan.

##### **a- Nhóm nhân tố khách quan**

Bao gồm: Chính trị pháp luật, kinh tế, môi trường xã hội và công nghệ.

##### **\*Môi trường chính trị pháp luật:**

Mọi hoạt động kinh doanh trong đó có hoạt động ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của hệ thống luật, pháp luật. Bởi vì hoạt động của ngân hàng ảnh hưởng tới nhiều chủ thể trong nền kinh tế xã hội như: nhà đầu tư, người gửi tiền, người vay tiền. Môi trường pháp lý đó đem đến cho ngân hàng nhiều cơ hội song cũng đặt ra nhiều thách thức mới. Đó là luật các tổ chức tín dụng và hệ thống các quy định cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất áp dụng, dự trữ, hạn mức... Trong sự ràng buộc về pháp luật các yếu tố của hoạt động huy động vốn thay đổi làm ảnh hưởng tới quy mô, hiệu quả, tính chất và chính sách huy động vốn của ngân hàng.

##### **\*Môi trường kinh tế:**

Các nhân tố ảnh hưởng tới vấn đề tạo vốn ở môi trường kinh tế gồm có: tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ thất nghiệp, yếu tố lạm phát, sự biến động của tỷ giá hối đoái... Trong điều kiện nền kinh tế phát triển hưng thịnh, thu nhập của dân cư cao và ổn định thì nguồn tiền ra vào các ngân hàng cũng ổn định, số vốn huy động được cũng dồi dào, cơ hội đầu tư cũng từ đó được mở rộng. Nếu nền kinh tế gặp suy thoái thì khả năng khai thác vốn đưa vào nền kinh tế bị hạn chế, ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc điều chỉnh lại công tác huy động vốn.

##### **\*Môi trường văn hoá xã hội:**

Vì nó có khả năng chi phối rất lớn đến hành vi tiêu dùng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng nên đây cũng là nhân tố được các nhà kinh doanh ngân hàng quan tâm. Đó là: phong tục tập quán, trình độ dân trí, lối sống của người dân... Chẳng hạn như thói quen của người dân trong việc sử dụng tiền

mặt, với tâm lý lo ngại trước sự sụt giá của đồng tiền cũng như sự hiểu biết của người dân về ngân hàng và hoạt động của ngân hàng sẽ có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động, công tác huy động vốn của ngân hàng.

Nếu như dân cư có sự hiểu biết về ngân hàng cũng như các hoạt động cung cấp dịch vụ của ngân hàng và thấy được những tiện ích, lợi ích ngân hàng mang lại cho họ thì họ sẽ gửi nhiều tiền vào ngân hàng hơn và như vậy công tác huy động vốn cũng phần nào được thuận lợi.

Ở các nước phát triển dân chúng có thói quen gửi tiền vào ngân hàng và thực hiện thanh toán toàn bộ qua ngân hàng, ngân hàng là một cái gì đó không thể thiếu được trong cuộc sống của họ. Tuy nhiên với đại bộ phận các nước đang phát triển như Việt Nam, dân chúng chưa có thói quen gửi tiền vào ngân hàng để sử dụng dịch vụ, tiện ích của ngân hàng, họ có thói quen cất trữ tiền mặt, vàng bạc và ngoại tệ nên nó là nhân tố ảnh hưởng mạnh tới công tác huy động vốn của NHTM.

\*Môi trường công nghệ:

Môi trường công nghệ thông tin hiện nay được coi là sức mạnh cạnh tranh của mỗi ngân hàng trong sự cạnh tranh mạnh mẽ không ngừng, không những giữa các ngân hàng trong nước với nhau mà còn giữa các ngân hàng trong nước với các ngân hàng quốc tế trong tiến trình hội nhập và mở cửa nền kinh tế quốc tế. Môi trường công nghệ là một yếu tố cực kỳ quan trọng. Trong hoạt động của ngân hàng thương mại, nó tạo điều kiện tiếp xúc cao giữa ngân hàng và khách hàng. Nếu ở quốc gia có môi trường công nghệ phát triển, ngân hàng có khả năng ứng dụng nó trong hoạt động ngân hàng sẽ tạo điều kiện giúp ngân hàng tăng diện tiếp xúc với khách hàng, từ đó giúp ngân hàng thuận lợi hơn trong việc huy động vốn.

### **b-Các nhân tố chủ quan**

\*Chiến lược kinh doanh của ngân hàng:

Mỗi ngân hàng đều xây dựng riêng cho mình một chiến lược kinh doanh cụ thể. Chiến lược kinh doanh của ngân hàng được xây dựng dựa trên việc ngân hàng xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống ngân hàng, thấy được điểm mạnh, yếu, cơ hội, thách thức, đồng thời dự đoán được sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong tương lai. Thông qua chiến lược kinh doanh, ngân hàng có thể quyết định thu hẹp hay mở rộng việc huy động vốn, có thể thay đổi tỷ lệ các loại nguồn, tăng hay giảm chi phí huy động nếu thấy cần thiết. Nếu chiến lược kinh doanh đúng đắn, các nguồn vốn được khai thác một cách triệt để, tối

đa thì hoạt động huy động vốn sẽ phát huy được hiệu quả.

Trong chiến lược kinh doanh của ngân hàng, chiến lược khách hàng đóng vai trò rất to lớn và quan trọng nhất. Nó tác động trực tiếp tới sự thành công hay thất bại trong công tác huy động vốn của ngân hàng. Để có được thành công, trước tiên ngân hàng phải tìm hiểu động cơ tiêu dùng, thói quen, mong muốn của người gửi tiền, thậm chí của từng đối tượng khách hàng thông qua phân tích lợi ích của khách hàng. Trên cơ sở thông tin về khách hàng, ngân hàng đưa ra chính sách giá cả hợp lý, xây dựng chính sách trong phục vụ và giao tiếp, tạo sự thoải mái cho khách hàng đến giao dịch. Từ đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại.

\*Chính sách về giá cả và lãi suất:

Lãi suất là một công cụ quan trọng trong hoạt động huy động vốn của NHTM, xây dựng một chính sách giá cả, lãi suất linh hoạt hợp lý giúp ngân hàng có được nguồn vốn cả về quy mô và cơ cấu. Chính sách đó phải đảm bảo cho ngân hàng một mặt thu hút được nhiều nguồn vốn, mặt khác vẫn phải đảm bảo cho ngân hàng kinh doanh có lãi.

\*Mạng lưới chi nhánh:

Ngoài việc quan tâm đến lãi suất, dịch vụ tiện ích của ngân hàng mang lại, người gửi tiền còn quan tâm đến vấn đề thuận tiện trong việc gửi tiền. Nhất là các khoản tiết kiệm của dân cư thường là những khoản không lớn nên người dân rất ngại đi một quãng đường xa đến vài cây số để gửi tiền chẳng thà để cất giữ ở nhà còn hơn là đi xa như vậy. Cho nên để huy động được khoản tiền gửi của dân chúng thì nhất thiết ngân hàng phải mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch và thực hiện tốt công tác tổ chức mạng lưới phục vụ.

\*Uy tín của ngân hàng:

Trên cơ sở nghiên cứu sẵn có đã đạt được, mỗi ngân hàng sẽ tạo được một hình ảnh riêng trong lòng khách hàng. Một ngân hàng lớn sẵn có uy tín có tiếng tăm trong nhiều năm sẽ có lợi thế hơn trong việc huy động vốn. Sự tin tưởng của khách hàng là động lực giúp cho ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng huy động vốn và tiết kiệm chi phí huy động. Thậm chí trong trường hợp lãi suất tiền gửi tại ngân hàng thấp hơn một chút, những người có tiền vẫn lựa chọn một ngân hàng có uy tín hơn để gửi mà không tìm những nơi có lãi suất hấp dẫn hơn để gửi, vì họ tin rằng ở đây đồng vốn của mình được giữ tuyệt đối an toàn.

Từ những vấn đề trình bày ở trên có thể thấy rằng các NHTM cần phải xây dựng được một nền tảng khách hàng bền vững và đem lại tiện ích cho khách



hàng. Do đó trên cơ sở nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới công tác huy động vốn, để tạo được nguồn vốn hoạt động thì các NHTM cần phải hạn chế những tác động tiêu cực và lợi dụng những tác động tích cực của các nhân tố đó để giúp ích cho công tác huy động vốn.

#### **1.2.4.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn**

##### **a- Nhân tố chủ quan**

Thực tế trong quá trình hoạt động của ngân hàng, xét trên cùng một thời gian, cùng một thị trường nhưng có những ngân hàng chất lượng cao tồn thất ít. Nhưng cũng có những ngân hàng gặp nhiều khó khăn, cho vay gặp rủi ro, tồn thất lớn. Như vậy nhân tố cơ bản quyết định đến chất lượng cho vay chủ yếu ở bên trong ngân hàng. Chúng ta cùng xem xét một số nhân tố chủ yếu sau:

##### **\* Công tác thẩm định dự án vay vốn**

Ngân hàng với tư cách “bà đỡ” về mặt tài chính cho các doanh nghiệp và dự án đầu tư, phải thường xuyên thực hiện công tác thẩm định, ngoài việc đánh giá hiệu quả dự án đầu tư còn nhằm đảm bảo an toàn cho các nguồn vốn mà ngân hàng đã và đang tài trợ cho doanh nghiệp và các dự án.

Thẩm định là một khâu quan trọng nhất trong quá trình cho vay đối với các dự án đầu tư của ngân hàng. Làm tốt công tác thẩm định sẽ góp phần quyết định trong việc nâng cao hiệu quả vốn vay, giảm rủi ro của ngân hàng, góp phần thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

Thực vậy, để có được các kết quả để quyết định cho vay và nâng cao được hiệu quả vay vốn... thì công tác thẩm định chính là xem xét, đánh giá các yếu tố và tư cách pháp lý của người vay, năng lực tài chính của người vay, và xem xét tính khả thi của dự án vay vốn.

##### **\* Các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của dự án**

Một dự án làm ăn không hiệu quả, rủi ro gặp phải lớn thì khả năng hoàn trả lại món nợ cho ngân hàng là cực kỳ khó khăn. Chất lượng của việc cho vay vốn các dự án đầu tư phụ thuộc rất nhiều vào các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của dự án. Việc đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả tài chính dự án xét trên quan điểm ngân hàng xem xét dựa trên các chỉ tiêu sau:

- Chỉ tiêu thu nhập thuần (NPV)
- Chỉ tiêu thời gian thu hồi vốn
- Hệ số hoàn vốn nội bộ (IRR)
- Điểm hoà vốn

**\*Công tác quản lý vốn sau khi cho vay**

Thẩm định là khâu đầu tiên nhằm phân tích, đánh giá được các chủ thể vay vốn, hiệu quả kinh tế của các dự án đầu tư vay vốn, khả năng trả nợ. Tuy nhiên trong giai đoạn thẩm định cũng chỉ là dựa trên những cơ sở pháp lý dự đoán kết quả, nhưng mục tiêu tài trợ là công trình phát huy hiệu quả, trả được nợ cho ngân hàng lại phụ thuộc vào quá trình thực hiện thi công có đúng mục đích ban đầu hay không, có đúng quy định không. Do đó trách nhiệm của ngân hàng không chỉ dừng ở việc ký kết hợp đồng mà còn phải có trách nhiệm theo dõi, quản lý món vay trong suốt thời gian khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng. Nếu sau khi cho vay ngân hàng không theo dõi quản lý món vay thì trong thời gian sẽ không thể chắc chắn khoản tiền vay đó sử dụng đúng mục đích hay không. Do vậy việc quản lý món vay không chỉ giúp ngân hàng bảo toàn vốn, có lợi nhuận mà còn giúp chủ thể vay vốn tránh được những rủi ro đáng tiếc. Chính việc quản lý thường xuyên, chặt chẽ món vay sẽ giúp cho ngân hàng phát hiện ra những sai lệch, rủi ro không đáng có trong quá trình vận hành và quản lý dự án. Từ đó ngân hàng sẽ tư vấn cho doanh nghiệp, cùng với doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn để hạn chế tối đa tình huống không mong muốn xảy ra. Công tác quản lý món vay sẽ bắt đầu từ khâu cho vay đến khi kết thúc, đáo hạn hợp đồng cho vay.

**\*Chất lượng thông tin**

Chất lượng thông tin cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sử dụng vốn cho đầu tư phát triển của ngân hàng. Ở đây chúng ta xem xét tổng hoà trên 3 khía cạnh: tính chính xác, tính kịp thời và tính đầy đủ của thông tin.

Thật vậy, để tiến hành công tác thẩm định dự án vay vốn, việc đầu tiên là phải thu thập các thông tin cần thiết về tư cách pháp lý của khách hàng, thông tin về năng lực tài chính, thông tin về hiệu quả dự án vay vốn. Để xem xét quản lý món vay sau khi cho vay, cũng cần phải có thông tin về việc sử dụng vốn vay của chủ thể vay vốn có đúng mục đích hay không, hiệu quả có đạt không. Thông tin về những thuận lợi và khó khăn mà chủ thể vay vốn đang gặp phải, thông tin về tính trung thực của khách hàng, về thu nợ, thu nợ như thế nào... Như vậy thông tin có chất lượng cao sẽ là đầu vào hoàn hảo cho các quá trình tiếp theo. Tuy nhiên cũng chưa thể khẳng định rằng cứ có chất lượng thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời là có được những quyết định đúng đắn vì nó còn phụ thuộc vào những yếu tố khác như việc xử lý thông tin có hiệu quả hay không, trình độ và kinh nghiệm của cán bộ xử lý. Nhưng chúng ta phải thừa nhận thông tin là

một công cụ quan trọng, hiệu quả để đảm bảo cho hoạt động sử dụng vốn cho đầu tư phát triển của ngân hàng.

**\*Nguồn vốn huy động**

Đầu tư vốn tín dụng là nhu cầu khách quan của nền kinh tế, xã hội. Nguồn vốn để cho vay đầu tư của mỗi ngân hàng có thể từ các nguồn khác nhau nhưng có thể nói nguồn vốn huy động là một trong những nguồn vốn chủ lực và quan trọng nhất. Để tiến hành hoạt động cho vay thì điều trước tiên là phải có nguồn vốn, chính vì vậy hoạt động cho vay vốn cho đầu tư phát triển phụ thuộc vào nguồn vốn huy động. Nếu trong cơ cấu, có nguồn vốn với thời gian dài thì trong cơ cấu cho vay sẽ có nguồn vốn cho vay với thời gian dài, phục vụ cho đầu tư phát triển. Ngân hàng có thể chủ động hơn về kì hạn cho vay, việc thực hiện rút vốn theo lịch trình được thực hiện đúng tiến độ, ngân hàng chủ động chi trả các nguồn tiền gửi của khách hàng, vốn ngắn hạn với một tỷ lệ nhất định có thể cho vay trong dài hạn.

**\*Nhân tố con người**

Bất cứ một công việc nào trong hoạt động ngân hàng nói chung và các hoạt động sử dụng vốn nói riêng cho đầu tư phát triển kinh doanh của ngân hàng đều do con người thực hiện, con người đưa ra và quyết định. Con người chính là chủ thể của mọi hoạt động đầu tư. Mọi quyết định về đường lối, chính sách về hoạt động kinh doanh của ngân hàng, việc thu thập thông tin, xử lý thông tin, quyết định cho vay, quản lý món vay, tiến hành thu nợ quá hạn đều do con người đảm nhiệm. Do đó chất lượng sản phẩm trước tiên sẽ phụ thuộc vào người làm nó. Hoạt động sử dụng vốn cho đầu tư phát triển, kinh doanh của ngân hàng cũng không nằm ngoài lệ.

**b-Nhân tố khách quan**

Một khi người vay vốn hoạt động sản xuất kinh doanh không hiệu quả, sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được, kinh doanh không có lãi, tình trạng thua lỗ sẽ là một nguyên nhân trực tiếp ảnh hưởng đến các khoản tín dụng có nghĩa vụ hoàn trả không được thực hiện đầy đủ. Trong trường hợp khách hàng vay vốn bị phá sản thì nguy cơ mất vốn của ngân hàng sẽ nghiêm trọng hơn. Như vậy chất lượng của hoạt động sử dụng vốn cho vay đầu tư phát triển không chỉ phụ thuộc vào bản thân ngân hàng mà còn phụ thuộc vào khách hàng vay vốn. Trong quản lý hoạt động của ngân hàng đối với khách hàng vay vốn cần chú ý một số các yếu tố sau đây: tư cách pháp lý của người vay và năng lực của người vay.

Ngoài các yếu tố kể trên, hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng còn chịu tác động của một số yếu tố: chính sách kinh tế vĩ mô, những biến động về thị trường, điều kiện tự nhiên...

### **1.3.Một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn của ngân hàng**

#### **1.3.1.Phát triển đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi**

Khách hàng của ngân hàng thuộc nhiều tầng lớp khác nhau và nhu cầu gửi tiền của họ rất đa dạng. Do vậy, yếu tố tác động đến động thái và quyết định gửi tiền của khách hàng cũng cực kỳ phong phú. Một số cho rằng sự an toàn là quan trọng đối với họ, một số khác cho rằng sự tiện lợi là quan trọng, và một số khác nữa cho rằng cung cách phục vụ của nhân viên mới là quan trọng nhất. Đứng trước khách hàng có nhu cầu đa dạng và phong phú như vậy, cách phù hợp để thu hút khách hàng tiềm năng là ngân hàng phải phát triển và cung cấp sản phẩm đa dạng để họ có điều kiện lựa chọn.

##### **a-Đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi theo kỳ hạn:**

Đến nay, hầu hết các NHTM đều có đầy đủ các loại tiền gửi với kỳ hạn 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12, và 13 tháng hoặc tới 36 tháng cho khách hàng lựa chọn.

##### **b-Đa dạng hoá sản phẩm theo loại đồng tiền gửi:**

Hầu hết các NHTM đều có các loại tiền gửi VND, USD và tiền gửi vàng cho khách hàng lựa chọn.

##### **c-Đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi theo số dư:**

Theo hướng này ngân hàng thương mại trả lãi suất khác nhau tùy theo từng bậc số dư, do vậy còn gọi là tiền gửi bậc thang.

##### **d-Đa dạng hoá sản phẩm tiết kiệm theo số dư:**

Thật ra, sản phẩm này cũng giống như sản phẩm tiền gửi theo số dư duy chỉ khác ở chỗ áp dụng cho đối tượng khách hàng cá nhân có nhu cầu gửi tiền tiết kiệm định kỳ bằng VND hoặc USD.

##### **e-Đa dạng hoá sản phẩm theo nhóm khách hàng:**

Đa dạng hoá sản phẩm theo nhóm khách hàng là hướng đa dạng bằng cách chia khách hàng ra theo từng nhóm đặc thù riêng biệt, đồng thời thiết kế sản phẩm tiền gửi hoặc tiết kiệm có những nét đặc thù dành riêng cho nhóm đối tượng khách hàng đó.

#### **1.3.2.Tối đa hoá sự tiện lợi cho khách hàng**

Phát triển đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi và tiết kiệm như vừa trình bày trên đây giúp ngân hàng thu hút được khách hàng nhờ vào việc cung cấp sản

phẩm với lãi suất cao hoặc phù hợp với nhu cầu của người gửi tiền hoặc cung cấp những dịch vụ ngân hàng khác đi kèm theo sản phẩm. Thế nhưng khách hàng không chỉ dừng lại ở đó, đôi khi họ còn đòi hỏi có được sự tiện lợi trong giao dịch, thậm chí một số đối tượng khách hàng như người già và người nghỉ hưu còn cho rằng sự tiện lợi là yếu tố quan trọng nhất đối với họ khi lựa chọn ngân hàng nào để gửi tiền. Trong tình huống như vậy, ngân hàng cần chú ý tạo ra cho khách hàng sự tiện ích đến mức tối đa. Tối đa hoá sự tiện lợi cho khách hàng gửi tiền cần chú ý:

**a-Mở rộng mạng lưới chi nhánh để đưa dịch vụ tiền gửi đến sát địa bàn dân cư:**

Đây là điều mà NHTM nào cũng nghĩ đến, nhưng không may là việc này không phải ngân hàng nào cũng làm được vì mở rộng một mạng lưới chi nhánh bất kỳ rất tốn kém. Bù lại, mở rộng mạng lưới chi nhánh mang đến cho ngân hàng nhiều lợi ích khác nữa bên cạnh việc hỗ trợ cho việc huy động tiền gửi.

**b-Phát triển công nghệ hiện đại để khách hàng có thể giao dịch qua điện thoại hoặc internet:**

Ngày nay nhờ sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin toàn cầu, công nghệ ngân hàng cũng phát triển theo. Ở các nước phát triển, khách hàng có thể ngồi tại nhà tiến hành các giao dịch tiền gửi qua mạng internet hoặc điện thoại, kể cả điện thoại di động.

**c-Tạo cho khách hàng tâm lý thoải mái và thoải mái khi bước chân đến gửi tiền:**

Điều này thoát nghe tưởng chừng như đơn giản và chẳng có gì mới mẻ nhưng thực tế cho thấy đến nay vẫn còn một số ngân hàng thương mại ở Việt Nam vẫn chưa làm được. Một số ngân hàng đã cải tiến, nhưng nếu so với cung cách phục vụ của ngân hàng nước ngoài thì các NHTM Việt Nam còn khoảng cách khá là xa. Trong thời đại cạnh tranh và bùng nổ công nghệ thông tin như ngày nay, cung cách phục vụ trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Vì cạnh tranh và bùng nổ công nghệ thông tin khiến cho các lợi thế cạnh tranh khác như đầu tư công nghệ, lãi suất, đa dạng hoá sản phẩm,... rất dễ bị các đối thủ cạnh tranh bắt chước nhanh chóng, khiến cho lợi thế cạnh tranh chẳng mấy chốc đã chẳng còn. Chỉ có tạo ra phong cách phục vụ, tạo ra ấn tượng tốt trong lòng khách hàng khiến các đối thủ khó cạnh tranh khó “sao chép” hơn. Có thể nói phong cách phục vụ ví như “tính nết” của một cô gái, nó do truyền thống gia đình và giáo dục đạo đức từ bé mang lại chứ không phải do đào tạo một ngày, một bữa mà

có. Ngoài ra, quy trình nghiệp vụ và công nghệ ngân hàng đang áp dụng cũng ảnh hưởng không nhỏ đến sự tiện lợi của khách hàng khi đến gửi tiền.

### **1.3.3.Nâng cao trình độ tư vấn và kỹ năng bán hàng của nhân viên**

Hiện nay, phần lớn các ngân hàng đều đã chuyển sang cơ chế giao dịch “một cửa” nghĩa là khách hàng đến gửi tiền chỉ cần tiếp xúc và làm việc với duy nhất một giao dịch viên. Điều này góp phần tạo sự thoải mái cho khách hàng. Thế nhưng, đôi khi khách hàng cảm thấy không hài lòng vì giao dịch viên không hiểu biết hết các nghiệp vụ ngân hàng để có thể tư vấn cho khách hàng. Mặt khác giao dịch viên thường chỉ quan tâm đến khía cạnh thực hiện nghiệp vụ ngân hàng mà quên đi rằng với cơ chế giao dịch một cửa, giao dịch viên đồng thời cũng là nhân viên “bán hàng”, do đó, cũng cần nâng cao kỹ năng bán hàng và phục vụ khách hàng.

### **1.3.4.Xây dựng hình ảnh và thương hiệu ngân hàng**

Một NHTM có hình ảnh tốt và thương hiệu mạnh cũng góp phần đáng kể trong việc thu hút khách hàng đến gửi tiền tại ngân hàng mình. Điều này xuất phát từ đặc thù của hoạt động ngân hàng là dựa trên nền tảng niềm tin của khách hàng. Hình ảnh và thương hiệu càng mạnh càng mang lại niềm tin cho công chúng khiến cho họ không ngần ngại suy nghĩ khi quyết định gửi tiền.

### **1.3.5.Khuyến mãi thu hút tiền gửi**

Để nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn, biện pháp kinh tế mà ngân hàng có thể áp dụng đối với khách hàng là chính sách lãi suất huy động linh hoạt hấp dẫn, có khuyến mãi tặng quà cho khách hàng gửi lớn, gửi nhiều, khách hàng truyền thống thông qua cơ chế huy động vốn.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH TỔ CHỨC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

### **2.1. Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua không thể không kể đến sự đóng góp của các NHTM, trong đó có Ngân hàng Kiên Long. Hiện nay hệ thống hoạt động của Ngân hàng Kiên Long đang ngày một phát triển với 96 Chi nhánh và Phòng giao dịch trên toàn quốc.

Ngân hàng TMCP Kiên Long được thành lập vào năm 1995 theo giấy phép thành lập số 0056/NH-CP ngày 18/09/1995 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngày 27/10/1995, Ngân hàng Kiên Long chính thức đi vào hoạt động.

Hoạt động chính: Huy động vốn ngắn, trung và dài hạn theo các hình thức: Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, chứng chỉ tiền gửi, tiếp nhận vốn uỷ thác đầu tư, nhận vốn từ các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước. Cho vay ngắn, trung và dài hạn, đầu tư vào các tổ chức kinh tế, làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng, kinh doanh ngoại tệ, làm dịch vụ thanh toán quốc tế, đầu tư chứng khoán, cung cấp các dịch vụ đầu tư, các dịch vụ về quản lý nợ khai thác tài sản, cung cấp các dịch vụ Ngân hàng khác.

- Giai đoạn 1995-2000:

Đây là giai đoạn hình thành Ngân hàng Kiên Long, những người sáng lập phần đông là những kỹ sư nông nghiệp chưa có khái niệm rõ về lĩnh vực Ngân hàng. Do có tầm nhìn và định hướng chiến lược rõ ràng nên Ban lãnh đạo đã cử cán bộ có trình độ đến Ngân hàng bạn, Ngân hàng Nhà nước để học hỏi nghiệp vụ, chuyên môn.

Giai đoạn này đầu tư cho vay chủ yếu ở địa bàn nông thôn từ nguồn tiền mặt huy động từ dân cư và các tổ chức kinh tế. Hoạt động Ngân hàng có lãi, hoàn thành nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước, bảo toàn vốn và chia cổ tức cho cổ đông. Nâng vốn điều lệ từ 1,2 tỷ đồng lên 4,5 tỷ đồng. Từng bước mở rộng mạng lưới qua việc mở rộng thêm 03 Phòng giao dịch. Giai đoạn này, Ngân hàng đã chạy chương trình phần mềm kế toán - truyền số liệu của Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín tại Thành phố Hồ Chí Minh. Cũng kể từ đó Ngân hàng Kiên Long là Ngân hàng Cổ phần đầu tiên tại Kiên Giang thực hiện truyền

số liệu kế toán qua mạng điện thoại từ các đơn vị về Hội sở, giúp cho Ban lãnh đạo và phòng kế toán kiểm tra giám sát hàng ngày hoạt động của các đơn vị.

- Giai đoạn 2000-2005:

Ngân hàng Kiên Long đã xây dựng Hội sở tại thành phố Rạch Giá – là trung tâm quản lý toàn Ngân hàng, các đơn vị trực thuộc gồm 04 Chi nhánh (02 Chi nhánh cấp 1 gồm: Rạch Giá, Phú Quốc; 02 Chi nhánh cấp 2 gồm: Phú Quốc, Trần Hiệp) và 03 Phòng giao dịch hoạt động trên tỉnh Kiên Giang, kể cả huyện đảo Phú Quốc nơi có tiềm năng phát triển.

Ngân hàng TMCP Kiên Long không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, áp dụng quy trình tín dụng chặt chẽ, hạn chế tối đa những rủi ro. Giai đoạn này Kiên Long cũng hoàn thiện và phát triển các dịch vụ: thanh toán thẻ, séc du lịch, dịch vụ chuyển tiền nhanh trong và ngoài nước.

- Giai đoạn 2005 đến nay:

Ngân hàng Kiên Long đã có những bước phá ngoạn mục từ việc Ban lãnh đạo quyết tâm mở rộng mạng lưới phát triển, đẩy mạnh đầu tư hiện đại hoá công nghệ, phát triển đa dạng các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng hiện đại, nhằm đáp ứng nhu cầu khả năng thanh toán của nền kinh tế.

Trong quá trình hình thành và phát triển của nền kinh tế Việt Nam, hệ thống NHTM đã có nhiều thay đổi quan trọng cả về cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động. Ngân hàng TMCP Kiên Long cũng có nhiều thay đổi tích cực với việc mở rộng Chi nhánh và số lượng Phòng giao dịch của mình trên toàn quốc.

Ngân hàng TMCP Kiên Long có hội sở chính tại số 44 Phạm Hồng Thái - Thị xã Rạch Giá - Tỉnh Kiên Giang. Chi nhánh Hải Phòng (khai trương ngày 22/02/2008) là Chi nhánh thứ 2 của hệ thống Ngân hàng TMCP Kiên Long tại miền Bắc sau Chi nhánh Hà Nội, địa chỉ tại số 87 Tô Hiệu, phường Trại Cau, quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng. Sau hơn 06 năm hoạt động, Chi nhánh Hải phòng đã có được 04 Phòng giao dịch (Kiến An, Lạch Tray, Ngô Quyền, Trần Nguyên Hãn) với một số lượng khách hàng giao dịch ổn định và thường xuyên.

Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng hoạt động với mục đích là cầu nối cung cấp vốn cho nền kinh tế, thực hiện các hoạt động huy động vốn, tín dụng, các dịch vụ thanh toán và các hoạt động Ngân hàng khác vì mục tiêu lợi nhuận, tăng trưởng, phát triển cho bản thân Ngân hàng và nền kinh tế.



### **2.1.2. Chức năng nhiệm vụ**

#### **a-Chức năng:**

Chi nhánh có đầy đủ chức năng của một NHTM, đó là:

Chức năng trung gian tín dụng: Chức năng này được thực hiện thông qua việc cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh cho thuê tài chính và các hình thức cấp tín dụng.

Chức năng trung gian thanh toán: Chi nhánh thực hiện các dịch vụ như cung ứng các phương tiện thanh toán, dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng, thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ và các dịch vụ thanh toán khác, tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong và ngoài nước.

Chức năng tạo phương tiện thanh toán: Được thực hiện thông qua nghiệp vụ huy động vốn và thực hiện thông qua các chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán.

#### **b-Nhiệm vụ**

Thực hiện thanh toán giữa các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước.

Huy động vốn nhàn rỗi của các cá nhân trong địa bàn thành phố.

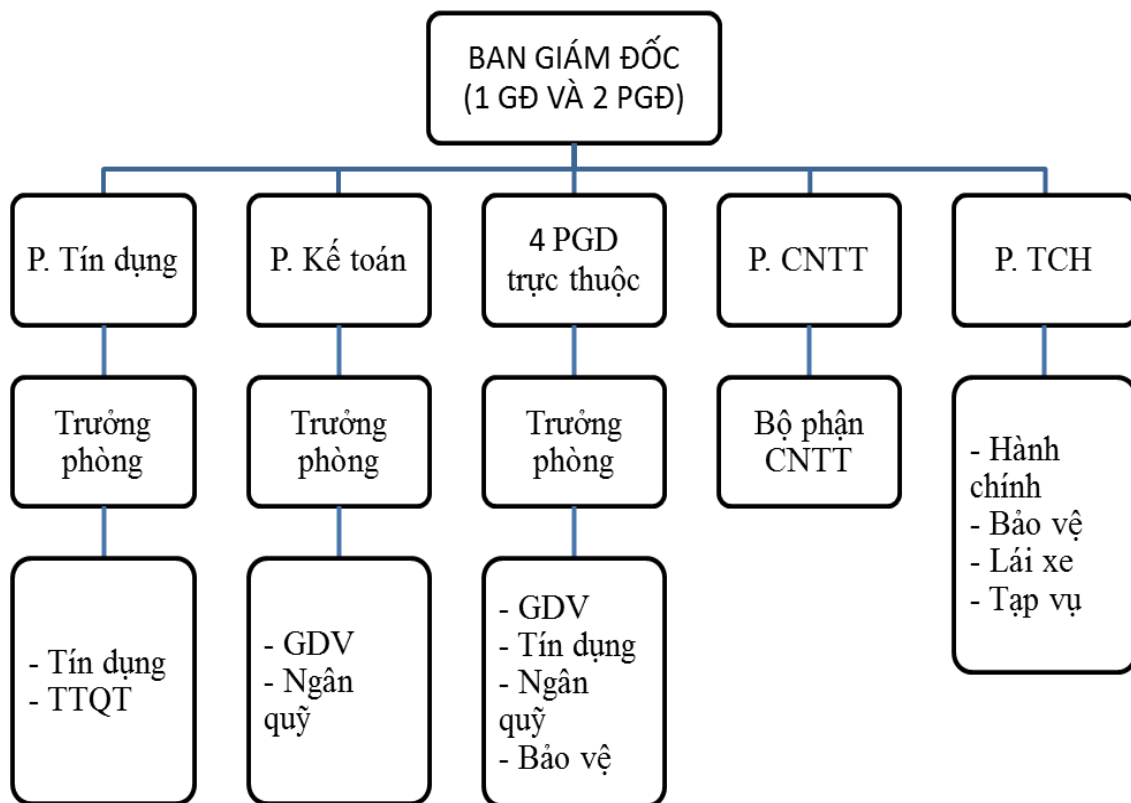
Thực hiện cho vay, bảo lãnh tài trợ thương mại, kinh doanh ngoại tệ đối với các tổ chức kinh tế và cá nhân trong địa bàn thành phố nhằm phục vụ cho công cuộc xây dựng và phát triển của Hải Phòng.

### **2.1.3. Cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý**

Do Chi nhánh ngân hàng được đặt ở một quận trung tâm thành phố nên có nhiều thuận lợi không những về mặt địa lý mà còn cả về mặt kinh tế, văn hoá và xã hội. Mô hình tổ chức hoạt động bao gồm: Ban giám đốc (gồm 02 Phó giám đốc giúp việc cho Giám đốc) và các phòng ban khác.

Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng có bộ máy tổ chức phù hợp với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long, đồng thời cũng đáp ứng được những yêu cầu của hệ thống Ngân hàng nước ta hiện nay.

**\*Sơ đồ bộ máy quản lý:**



Nhìn vào sơ đồ trên ta có thể thấy được cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng bao gồm:

- Giám đốc chi nhánh: Chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ bộ máy quản lý của Ngân hàng, trực tiếp phụ trách P.Tín dụng, P.Kế toán, 04 PGD, P.Tổ chức hành chính và P.Công nghệ thông tin.

- Phó giám đốc chi nhánh:

- + Phó giám đốc thường trực: Trợ giúp cho Giám đốc chi nhánh những công việc về kế toán tại chi nhánh, được Giám đốc uỷ quyền giải quyết các công việc khi Giám đốc vắng mặt.

- + Phó giám đốc kinh doanh: Trợ giúp cho Giám đốc chi nhánh trong lĩnh vực cho vay, đầu tư, giám sát việc thực hiện kế hoạch, giải ngân, đồng thời phụ trách hoạt động của Phó giám đốc.

- Trưởng phòng: Là người trực tiếp điều hành ra quyết định kinh doanh, ký văn bản, hợp đồng liên quan hoạt động của toàn đơn vị, chịu trách nhiệm chung.

- Các phòng ban có mối quan hệ tương hỗ, hỗ trợ lẫn nhau cùng phát triển. Các phòng ban trực tiếp kinh doanh, đồng thời thực hiện chức năng quản lý điều hành về hoạt động kinh doanh của chi nhánh cho Trưởng phòng, cập nhật mọi số liệu, thông tin giúp cho việc kiểm soát hoạt động kinh doanh được tốt.

- Phòng tín dụng: Chuyên thực hiện các nghiệp vụ về cho vay, thẩm định, thu nợ khách hàng.

- Phòng kế toán ngân quỹ: Làm công tác hạch toán kinh tế, thống kê, hạch toán theo quy định, xây dựng chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quản lý sử dụng các quỹ chuyên dùng, tổng hợp lưu trữ hồ sơ chứng từ, thực hiện thanh toán chuyển tiền điện tử, chấp hành quy định về an toàn kho quỹ, thông tin báo cáo kịp thời, chính xác.

- Phòng giao dịch: Thực hiện công tác huy động tiền gửi của dân cư và doanh nghiệp, thực hiện cho vay đối với các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Phòng Công nghệ thông tin: Được tổ chức và hoạt động theo nguyên tắc tập trung, thống nhất. Chức năng nhiệm vụ chính là quản lý hệ thống công nghệ thông tin của Ngân hàng, thực hiện công tác an toàn và bảo mật thông tin, công tác quản lý dữ liệu, quản lý hệ thống ngân hàng.

- Phòng Tổ chức hành chính: Thực hiện công tác giao dịch, tiếp đón khách hàng đến liên hệ công tác. Đứng đầu là Trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của chi nhánh, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan, phục vụ theo yêu cầu công tác của ngân hàng.

### 2.1.4. Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu

#### a- Doanh thu

Đối với Chi nhánh thu nhập bao gồm: thu từ lãi; thu ngoài lãi gồm thu từ các khoản phí và dịch vụ, lãi từ kinh doanh ngoại hối và thu khác.

**Bảng 1 : Cơ cấu tổng thu**

(ĐVT : Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch 2012 so với 2011		Chênh lệch 2013 so với 2012	
	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I.Thu từ lãi	135,765	98.2	153,169	97.9	196,889	97.9	17,404	12.8	43,720	28.5
II.Thu ngoài lãi	2,452	1.8	3,258	2.1	4,134	2.1	806	32.9	876	26.9
1.Thu từ các khoản phí và dịch vụ	836	0.6	1,139	0.7	1,310	0.7	303	36.2	171	15
2.Lãi từ kinh doanh ngoại hối	218	0.2	240	0.2	264	0.1	22	10.1	24	10
3.Thu khác	1,398	1.0	1,879	1.2	2,560	1.3	481	34.4	681	36.2
Tổng thu	138,217	100	156,427	100	201,023	100	18,210	13.2	44,596	28.5

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng)

Như vậy trong các khoản mục thu nhập thì thu từ lãi có quy mô, cơ cấu lớn nhất và ổn định. Năm 2011 thu từ lãi là 135,765 triệu đồng, chiếm 98.2% trong tổng thu nhập. Năm 2012 thu từ lãi đạt 153,169 triệu đồng, tăng 12.8% so với năm 2011. Năm 2013 thu từ lãi là 196,889 triệu đồng, tăng 28.5% so với năm 2012. Trong đó, tốc độ tăng của thu từ lãi năm 2013 lớn hơn tốc độ tăng thu từ lãi năm 2012. Nguyên nhân là do năm 2012, nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, các Doanh nghiệp sản xuất cầm chừng, nhiều đơn vị có thực lực, tiềm năng tốt thì hạn chế sử dụng nguồn vốn vay dẫn đến hoạt động cho vay của Ngân hàng gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu từ lãi hoạt động tín dụng.

Thu ngoài lãi bao gồm: thu từ các khoản phí và dịch vụ, lãi từ kinh doanh ngoại hối và thu khác. Năm 2011 thu ngoài lãi là 2,452 triệu đồng chiếm 1.8% tổng thu; năm 2012 thu ngoài lãi là 3,258 triệu đồng tăng 32.9% so với năm 2011; năm 2013 thu ngoài lãi là 4,134 triệu đồng, chiếm khoản 2.1% tổng thu.

Các khoản thu từ phí và dịch vụ năm 2011 là 836 triệu đồng, sang đến năm 2012 con số này là 1,139 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 32.9%. Đến năm 2013 đạt 1,310 triệu đồng, tăng 171 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng với tốc độ tăng 26.9 %.

Nhìn vào các khoản thu qua 3 năm 2011 đến 2013 thì tỷ trọng không có nhiều biến động. Điều này cho thấy cơ cấu tổng thu của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng đã đi vào ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng thực hiện các chiến lược kinh doanh của mình.

**b-Chi phí**

Các khoản mục chi phí của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng bao gồm: Chi phí huy động vốn (chi trả lãi); chi khác về hoạt động huy động vốn và dịch vụ; chi nộp thuế và các khoản phí, lệ phí; chi cho cán bộ công nhân viên; chi phí quản lý khác.

**Bảng 2: Cơ cấu chi phí**

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch 2012 so với 2011		Chênh lệch 2013 với 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I.Chi phí trả lãi	99,487	78.47	116,796	79.14	171,051	91.44	17,309	17.40	54,250	46.45
II.Chi phí ngoài lãi	27,299	21.53	30,790	20.86	16,021	8.56	3,491	12.79	-14,770	-47.97
1.Chi khác về hoạt động huy động vốn, dịch vụ	14,879	11.74	17,058	11.56	5,748	3.07	2,179	14.64	-11,310	-66.30
2.Chi nộp thuế và các khoản phí, lệ phí	21	0.02	25	0.02	32	0.02		19.05	7	28
3.Chi cho cán bộ công nhân viên	4,946	3.90	5,255	3.56	5,741	3.07	309	6.25	486	9.25
4.Chi phí quản lý khác	7,453	5.88	8,452	5.73	4,500	2.41	999	13.40	-3,952	-46.76
Tổng chi	126,786	100	147,586	100	187,072	100	20,800	16.41	39,486	26.75

( Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng)

Năm 2012, chi phí trả lãi của Chi nhánh là 116,796 triệu đồng, tăng 17,309 triệu đồng so với năm 2011, tương ứng với tốc độ tăng 17.4 %. Năm 2013, chi phí trả lãi là 171,051 triệu đồng, tăng so với năm 2012 là 54,250 triệu đồng, tương ứng tăng 46.45%. Qua các năm, ta thấy chi phí trả lãi của Chi nhánh đều tăng, nguyên nhân là do số vốn huy động của Chi nhánh tăng dần qua các năm: nền kinh tế còn khó khăn, nhà đầu tư chưa định hướng sẽ đầu tư như thế nào cho hiệu quả, như vậy kênh tiết kiệm vẫn luôn là kênh an toàn, hấp dẫn.

Như vậy, trong các khoản mục chi phí thì chi trả lãi có quy mô, cơ cấu lớn nhất chiếm từ 80% đến 90%.

Chi phí ngoài lãi giảm dần qua các năm. Trong các khoản mục chi phí ngoài lãi, chi phí khác về hoạt động huy động vốn, dịch vụ; chi phí cho cán bộ công nhân viên và chi phí quản lý chiếm tỷ trọng lớn nhất. Năm 2011, chi phí cho cán bộ công nhân viên là 4,946 triệu đồng, năm 2012 là 5,255 triệu đồng, tăng 309 triệu đồng tương đương tăng với tỷ lệ 6.25%, và tăng 625 triệu đồng vào năm 2013 (năm 2013 là 5,741 triệu đồng). Trong thời buổi kinh tế khó khăn thì Ngân hàng – là một đơn vị kinh doanh cũng không tránh khỏi những hệ lụy đó, Ngân hàng vẫn duy trì trả lương cho cán bộ nhân viên, vừa để động viên, vừa để đảm bảo đời sống được ổn định, để họ có thể yên tâm công tác.

### **c-Kết quả hoạt động kinh doanh của NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng**

**Bảng 3: Kết quả hoạt động kinh doanh của NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng**

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 với 2011		Chênh lệch 2013 với 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu	138,217	156,427	201,023	18,210	13.17	44,596	28.51
Tổng chi	126,786	147,586	187,072	20,800	16.41	39,486	26.75
Lợi nhuận	11,431	8,841	13,951	-2,590	-22.66	5,110	57.80
Tỷ suất lợi nhuận	8.27%	5.65%	6.94%				

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng)

Năm 2012 lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh đạt 8,841 triệu đồng, giảm so với năm 2011 là 2,590 triệu đồng tương ứng với tốc độ giảm 22.66 %. Sang đến năm 2013, lợi nhuận trước thuế đạt 13,951 triệu đồng, tăng so với năm 2012 là 5,110 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 57.80 %.

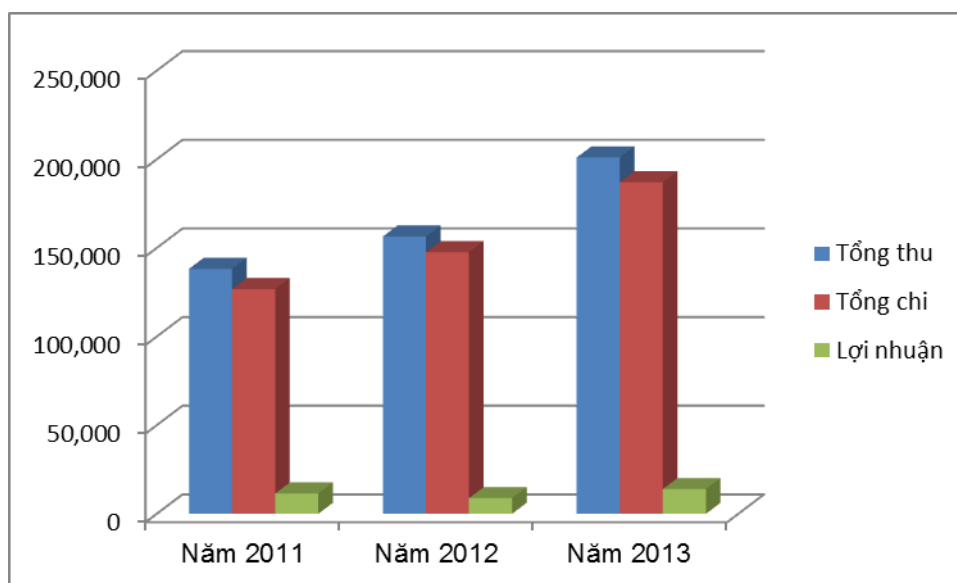
Tỷ suất lợi nhuận năm 2011 là 8.27%, năm 2012 là 5.65% và năm 2013 là 6.94%. Sở dĩ tỷ suất lợi nhuận của năm 2012 và 2013 giảm so với 2011 là vì nền kinh tế đang trong giai đoạn khó khăn, hoạt động cho vay của Ngân hàng kém đi, nợ xấu cao, trích lập dự phòng tăng, ảnh hưởng tới lợi nhuận của Ngân hàng.

Tổng thu của Chi nhánh trong năm 2012 là 156,427 triệu đồng, tăng so với năm 2011 là 13.17 %, sang năm 2013 tổng thu nhập tăng với tốc độ 28.51 % so với năm 2012.

Tổng chi phí của Chi nhánh năm 2011 là 126,786 triệu đồng, năm 2012 là 147,586 triệu đồng, tăng 16.41% so với năm 2011, năm 2013 là 187,072 triệu đồng, tăng 26.75 %. Nên Lợi nhuận năm 2013 tăng so với Lợi nhuận năm 2012.

**Biểu đồ 1: Tình hình kết quả kinh doanh của NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng**

(ĐVT: Triệu đồng)



## 2.2. Thực trạng về tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng

### 2.2.1. Thực trạng về tổ chức huy động vốn

Công tác huy động vốn là một trong những công tác chủ yếu, quan trọng bậc nhất của hoạt động ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng nói riêng. Nhìn nhận quan điểm đó, Chi nhánh luôn tạo ra những lợi thế riêng biệt nhằm hấp dẫn, thu hút khách hàng mạnh mẽ hơn qua



những biện pháp như: lãi suất linh hoạt, đa dạng hoá sản phẩm huy động, nâng cao tiện ích của sản phẩm...để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

Hiện nay tại Chi nhánh có hai hình thức làm sổ tiết kiệm, đó là: nộp tiền mặt để làm sổ tiết kiệm hoặc chuyển khoản để làm sổ tiết kiệm với các hình thức như khác nhau như tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm thông thường, tiết kiệm thông minh. Hầu như các giao dịch đều diễn ra tại quầy giao dịch, hình thức chuyển khoản làm sổ tiết kiệm chiếm tỷ trọng rất ít và không phổ biến.

**2.2.2.Về quy mô huy động vốn**

Mặc dù mới khai trương nhưng Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng cũng đã làm tốt công tác huy động vốn của mình, lượng vốn huy động được mỗi năm đều có xu hướng tăng hơn so với năm trước, đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của Chi nhánh. Để thấy được điều này, ta xét biến động nguồn vốn của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian qua:

**Bảng 4: Quy mô nguồn vốn huy động qua các năm**

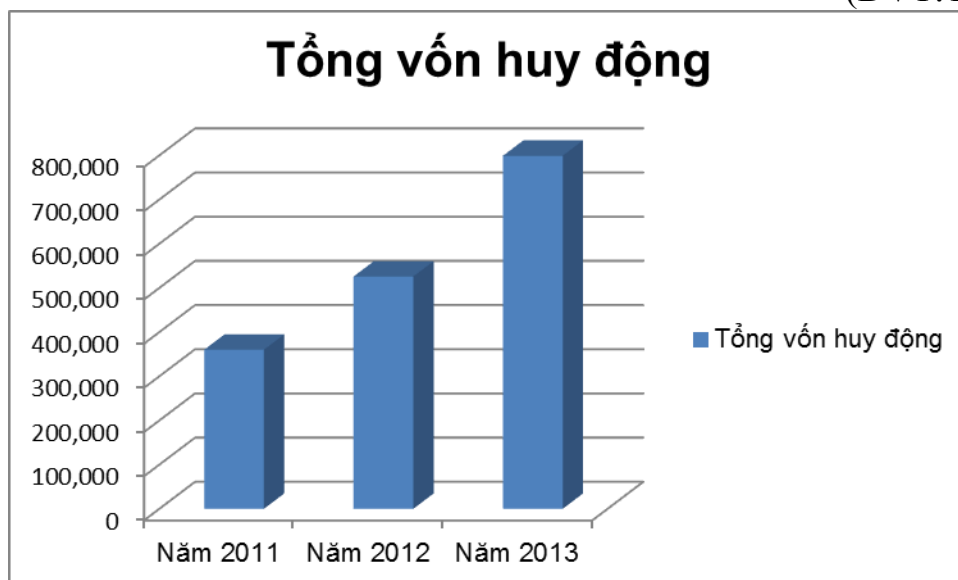
(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012 so với 2011		Chênh lệch 2013 so với 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng vốn huy động	360,037	525,818	799,104	165,781	46%	273,286	52%

( Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng)

**Biểu đồ 2: Quy mô huy động vốn qua các năm**

(ĐVT: Triệu đồng)



Qua bảng số liệu trên chúng ta thấy quy mô nguồn vốn tăng dần qua các năm. Năm 2011 tổng nguồn vốn huy động đạt được 360,037 triệu đồng, năm 2012 tổng nguồn vốn huy động là 525,818 triệu đồng, tăng 165,781 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 46% so với năm 2011. Sang đến năm 2013 tổng nguồn vốn huy động đạt 799,104 triệu đồng, tăng 273,286 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 52 % so với năm 2012. Nguyên nhân của việc tăng vốn huy động này là do: Chi nhánh luôn tạo ra lợi thế riêng nhằm hấp dẫn, thu hút khách hàng qua những biện pháp như: lãi suất linh hoạt, đa dạng hoá sản phẩm huy động, nâng cao tiện ích của sản phẩm... để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Bên cạnh đó, để thu hút được khách hàng thì Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng luôn đưa ra những chính sách khuyến khích, khuyến mãi, tri ân đến khách hàng, đồng thời phục vụ khách hàng với thái độ lịch sự và tốt nhất, tạo được sự thoải mái, niềm tin của khách hàng đối với Ngân hàng. Một nguyên nhân dẫn đến huy động tăng là do trong thời buổi kinh tế khó khăn tiềm ẩn nhiều rủi ro như hiện nay, thì kênh tiết kiệm vẫn là hấp dẫn và đảm bảo an toàn nguồn vốn hơn cả.

### **2.2.3. Về cơ cấu huy động vốn**

Nhận thức đúng đắn vị trí, vai trò của công tác nguồn vốn, Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng luôn quan tâm tới công tác này, coi tạo nguồn vốn là nhiệm vụ sống còn trong hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng. Một ngân hàng sẽ không thể hoạt động bền vững nếu không có nguồn vốn vững chắc, ổn định. Trong những năm qua, tập thể cán bộ công nhân viên toàn thể Chi nhánh đã cố gắng nỗ lực trong công tác huy động vốn như: đổi mới phong cách làm việc, đơn giản hoá các thủ tục mở tài khoản cũng như thu chi tiết kiệm, tạo tâm lý an toàn, thoải mái cho khách hàng khi đến gửi tiền tại Ngân hàng.

#### **a-Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng sở hữu vốn**

Về mặt cơ cấu theo đối tượng sở hữu vốn, nguồn vốn huy động của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng được hình thành từ tiền gửi của tổ chức, tiền gửi của dân cư.

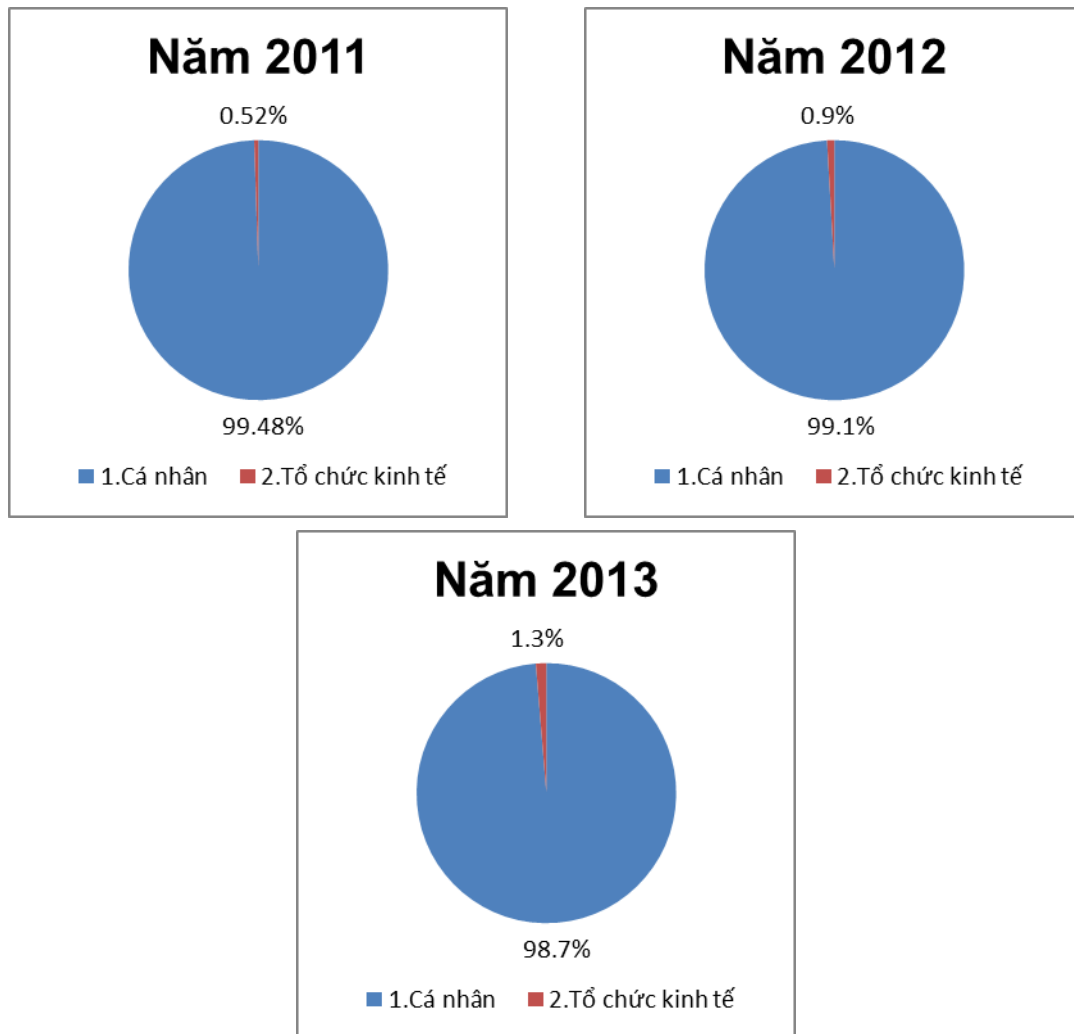
**Bảng 5 : Cơ cấu huy động nguồn vốn theo đối tượng sở hữu vốn**

ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch 2012 với 2011		Chênh lệch 2013 với 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Cá nhân	358,169	99.48	521,086	99.10	788,716	98.70	162,917	45.49	267,630	51.36
2.Tổ chức	1,868	0.52	4,732	0.90	10,388	1.30	2,864	95.02	5,656	119.53
Tổng vốn huy động	360,037	100	525,818	100	799,104	100	165,781	46.05	273,286	51.97

( Nguồn: Báo cáo công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng)

**Biểu đồ 3: Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng sở hữu giai đoạn 2011-2013**



Trong cơ cấu huy động vốn thì tiền gửi của cá nhân luôn chiếm tỷ trọng cao. Đây là nguồn vốn dân cư nhàn rỗi, chưa sử dụng đến đem gửi vào ngân hàng để lấy lãi và nó thường được gửi vào ngân hàng dưới hình thức tiết kiệm. Quan sát tổng quan qua bảng số liệu cho thấy cùng với sự tăng trưởng của nguồn vốn huy động, năm 2011 tiền gửi cá nhân đạt 358,169 triệu đồng chiếm 99.48% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2012 khoản tiền này là 521,086 triệu đồng chiếm 99.1% trong tổng nguồn vốn huy động và tăng 162,917 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với tốc độ tăng 45.49 %. Đến năm 2013, tiền gửi cá nhân huy động được là 788,716 triệu đồng chiếm 98.7 % trong tổng nguồn vốn huy động và tăng 267,630 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng với tốc độ tăng 51.36 %. Để đạt được thành công trong công tác huy động vốn từ dân cư trong những năm qua Chi nhánh đã có những cố gắng không nhỏ trong từng bước thay đổi phong cách giao dịch với khách hàng, áp dụng linh hoạt khung lãi suất quy định tại từng thời điểm, gắn việc giao khoản chỉ tiêu huy

động vốn tới từng bộ phận, cá nhân với việc khen thưởng kịp thời những cán bộ, nhân viên có thành tích, cải tiến phương pháp làm việc và có chính sách ưu tiên với khách hàng truyền thống lâu năm, có lượng tiền gửi lớn. Những hoạt động này đã tạo cho người dân tâm lý yên tâm, an toàn khi gửi tiền, do vậy nguồn tiền gửi dân cư tăng nhanh. Từ đó tạo thế chủ động trong cân đối nguồn vốn, nhất là chủ động trong kế hoạch kinh doanh.

Tuy nhiên, tiền gửi của tổ chức chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng vốn huy động. Năm 2012 số tiền huy động của tổ chức là 4,732 triệu đồng, tăng 2,864 triệu đồng so với năm 2011; năm 2013 là 10,338 triệu đồng. Mặc dù tiền gửi của tổ chức tăng dần qua các năm nhưng tỷ trọng lại giảm, là do: số lượng khách hàng là tổ chức trên tổng khách hàng của Ngân hàng Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng ít, đương nhiên tiền gửi của tổ chức sẽ ít. Nguyên nhân thứ hai dẫn tới lượng tiền của tổ chức giảm là do trong năm 2013, Ngân hàng tập trung đưa ra một số chính sách, một số sản phẩm tập trung vào đối tượng khách hàng cá nhân như tiết kiệm tích lũy, sản phẩm lãi suất bậc thang... với mức lãi suất ưu đãi hơn đối tượng là tổ chức, dẫn tới tỷ trọng tiền gửi của tổ chức thấp.

#### **b-Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền**

Đối với NH TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng, trong hình thức huy động vốn theo loại tiền, huy động vốn bằng nội tệ chiếm tỷ trọng lớn hơn rất nhiều so với huy động vốn bằng ngoại tệ. Số liệu cụ thể như sau:

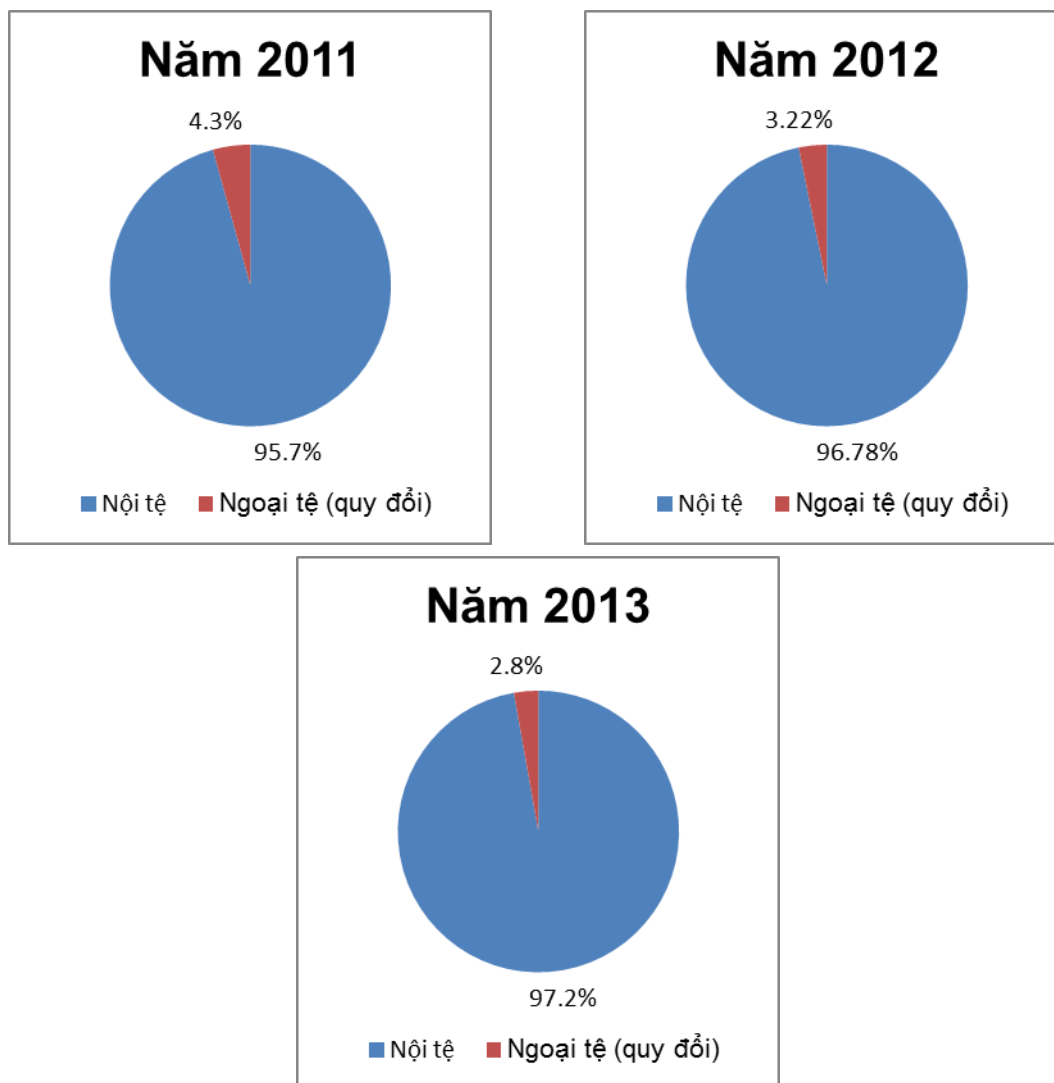
**Bảng 6: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo nội ngoại tệ**

(ĐVT: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch 2012 so với 2011		Chênh lệch 2013 so với 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nội tệ	344,567	95.70	508,880	96.78	776,730	97.20	164,313	47.69	267,850	52.64
Ngoại tệ (quy đổi)	15,470	4.30	16,938	3.22	22,374	2.80	1,468	9.49	5,436	32.09
Tổng vốn huy động	360,037	100	525,818	100	799,104	100	165,781	46.05	273,286	51.97

(Nguồn: Báo cáo công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng)

**Biểu đồ 4: Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền giai đoạn 2011-2013**



Qua bảng số liệu trên chúng ta thấy nguồn nội tệ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng. Năm 2011 nguồn nội tệ huy động được là 344,567 triệu đồng chiếm 95.7% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2012 nguồn nội tệ huy động được tăng lên so với 2011 là 164,313 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 47.69%. Năm 2013 nguồn nội tệ huy động được tăng so với 2012 là 267,850 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 52.64%.

Ngược lại, nguồn ngoại tệ lại chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng. Năm 2011 số vốn huy động bằng ngoại tệ (quy đổi ra VND) là 15,470 triệu đồng chiếm 4.3% trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2012 số vốn huy động bằng ngoại tệ tăng so với năm 2011 là 1,468 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 9.49%. Năm 2013 số vốn huy động bằng ngoại tệ tăng so với năm 2012 là 5,436 triệu đồng

tương ứng với tốc độ tăng 32.09%.

Thực trạng chung của các ngân hàng thương mại trong cơ cấu nguồn vốn đó là vốn nội tệ luôn có tỷ trọng lớn hơn vốn ngoại tệ. Nguyên nhân là do Chi nhánh nằm trong địa bàn mà kinh tế vẫn còn nhỏ lẻ nên hình thức thanh toán chủ yếu bằng VND và trong số khách hàng doanh nghiệp của Chi nhánh, hầu hết là các doanh nghiệp có môi trường làm ăn ở trong nước. Mặt khác là do do chủ trương chính sách của Nhà nước không khuyến khích gửi tiền bằng đồng ngoại tệ, lãi suất đồng ngoại tệ hiện nay thấp nên ít hấp dẫn khách hàng.

### **c-Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn**



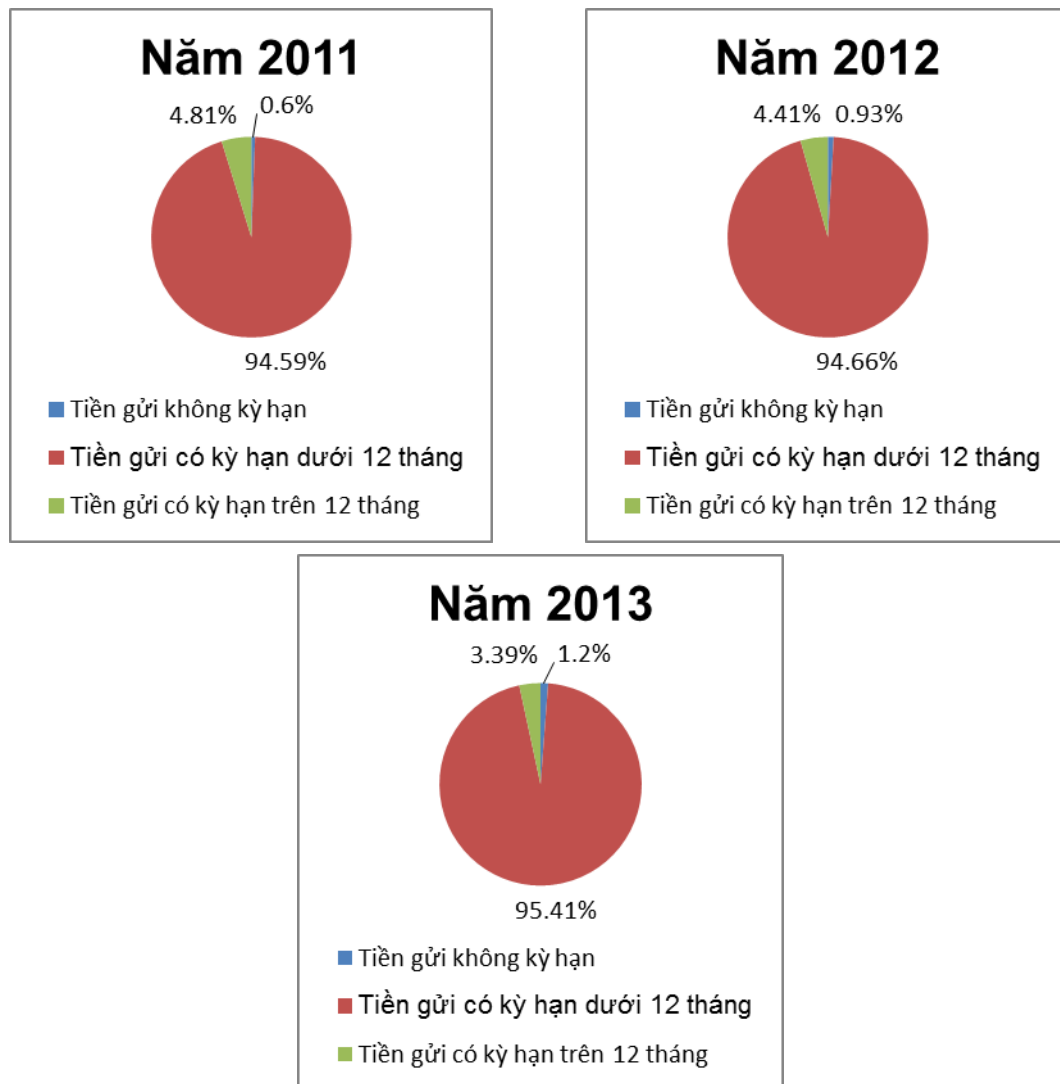
**Bảng 7: Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn**

(ĐVT: Triệu đồng)

Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch 2012 so với 2011		Chênh lệch 2013 so với 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
-Tiền gửi không kỳ hạn	2,160	0.60	4,890	0.93	9,589	1.20	2,730	126.39	4,699	96.09
-Tiền gửi có kỳ hạn	357,877	99.40	520,928	99.07	789,515	98.80	163,051	45.56	268,587	51.56
+ Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng	340,576	94.59	497,754	94.66	762,438	95.41	157,178	46.15	264,684	53.18
+ Tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng	17,301	4.81	23,174	4.41	27,077	3.39	5,873	33.95	3,903	16.84
Tổng vốn huy động	360,037	100	525,818	100	799,104	100	165,781	46.05	273,286	51.97

(Nguồn: Báo cáo công tác huy động vốn tại NH TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng)

**Biểu đồ 5: Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn giai đoạn 2011-2013**



Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy có sự tăng lên của tiền gửi có kỳ hạn qua các năm.

**Tiền gửi có kỳ hạn:** Đây là loại tiền rất nhạy cảm với lãi suất do thời gian nhàn rỗi dài, khách hàng đã kế hoạch từ trước khi quyết định gửi tiền vào Ngân hàng theo những kỳ hạn đã định. Trong tiền gửi có kỳ hạn thì phần lớn là tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng, các kỳ hạn dài chiếm tỷ trọng nhỏ.

**Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng:** năm 2011 là 357,877 triệu đồng chiếm tỷ trọng 99.40% trong tổng nguồn vốn huy động; năm 2012 là 520,928 triệu đồng chiếm tỷ trọng 99.07% trong tổng nguồn vốn huy động; đến năm 2013 là 98.80%. Trong khoản tiền gửi này, dân cư chiếm tỷ trọng cao nhất và có xu hướng tăng liên tục.

**Tiền gửi không kỳ hạn:** Tiền gửi này phần lớn là số dư trên tài khoản của các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, dân cư không đáng kể. Tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng tăng dần qua các năm cả về số tiền và tỷ trọng. Cụ thể tiền gửi

không kỳ hạn năm 2011 đạt 2,160 triệu đồng chiếm tỷ trọng 0.6 % trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2012 tăng lên là 4,890 triệu đồng chiếm tỷ trọng 0.93 % trong tổng nguồn vốn huy động, đến năm 2013 là 9,589 triệu đồng, chiếm 1.2% trong tổng nguồn vốn huy động. Tỷ trọng của tiền gửi không kỳ hạn nhỏ so với tổng vốn huy động, nguyên nhân là do: lãi suất của loại tiền này thấp, không hấp dẫn khách hàng. Đồng thời số lượng khách hàng tổ chức của Ngân hàng ít và hoạt động giao dịch tài khoản của khách hàng không nhiều, nên đã ảnh hưởng đến số dư huy động không kỳ hạn của Ngân hàng. Trong khi đó đối với Ngân hàng thì vốn này là nguồn vốn rẻ, mang lại hiệu quả kinh tế cao, nên trong thời gian tới Ngân hàng cần có nhiều biện pháp thúc đẩy lượng vốn trên.

### **2.3. Đánh giá tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – CN Hải Phòng**

#### **2.3.1. Những kết quả đạt được**

Trong hơn 6 năm hoạt động tuy khó khăn còn nhiều nhưng Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng cũng đạt được những thành công nhất định. Trải qua những khó khăn thách thức buổi đầu mới thành lập, hiện nay Ngân hàng đã có chỗ đứng nhất định đối với hoạt động kinh tế của Hải Phòng, từng bước khẳng định mình bằng những bước đi vững chắc.

Qua phân tích ở trên, ta thấy hiệu quả công tác huy động vốn tương đối cao. Điều này thể hiện qua các kết quả đạt được cụ thể như sau:

Tổng vốn huy động của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng tăng dần qua các năm tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng chủ động thực hiện các nghiệp vụ cho vay và đầu tư tài chính của mình.

Chi nhánh đã chủ động mở rộng mạng lưới huy động tiền gửi, tích cực thu hút vận động khách hàng nên đã tạo điều kiện tốt cho tăng trưởng nguồn vốn, nhất là nguồn tiền gửi của khách hàng dân cư. Mạng lưới chi nhánh và các phòng giao dịch được trang bị thiết bị hiện đại nhằm tạo điều kiện cho khách hàng khi đến giao dịch với Ngân hàng.

Quy trình nghiệp vụ ngày càng được hoàn thiện, đổi mới nhằm làm giảm thời gian giao dịch của khách hàng. Đặc biệt đối với các quầy giao dịch với khách hàng, nhân viên Ngân hàng luôn có thái độ nhiệt tình hướng dẫn cũng như trả lời khách hàng. Điều đó đã gây được thiện cảm đối với khách hàng, tăng uy tín của Ngân hàng trên thị trường từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn của Ngân hàng.

Chi nhánh đã luôn quan tâm đến lợi ích của khách hàng trên cơ sở tối đa hoá lợi nhuận. Ngân hàng đã đưa ra mức lãi suất hợp lý, linh hoạt và đưa ra nhiều kỳ hạn gửi tiền khác nhau, do vậy khách hàng có thể chọn cho mình cách thức gửi tiền phù hợp.

Sự đoàn kết thống nhất trong ban lãnh đạo, sự đồng tâm nhất trí, hăng say lao động của đại đa số cán bộ nhân viên, tuổi đời còn tương đối trẻ có trình độ nghiệp vụ chuyên môn cao, nhiệt tình công tác, có khả năng nhanh chóng tiếp cận các ứng dụng hiện đại nhất trong lĩnh vực ngân hàng tiền tệ... đã tạo nên sức mạnh tổng hợp thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói chung cũng như hoạt động huy động vốn của Ngân hàng nói riêng.

### **2.3.2.Những hạn chế**

Bên cạnh kết quả đạt được thì chất lượng công tác huy động vốn còn tồn tại những hạn chế nhất định. Có thể nêu một số tồn tại như sau:

Chi phí huy động vốn cao: Chi nhánh đã huy động tiền gửi với mức lãi suất hấp dẫn, nên chi phí đầu vào của Ngân hàng tương đối cao. Đồng thời làm cho lãi suất cho vay cũng bị ảnh hưởng, gây sự băn khoăn, ngập ngừng của khách hàng trước khi vay vốn, có thể gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của Chi nhánh.

Dịch vụ của Ngân hàng chưa thực sự đa dạng, mới chỉ dừng ở các nghiệp vụ mang tính chất truyền thống cho khách hàng, chưa có nhiều dịch vụ tiện ích cao như: tiết kiệm trực tuyến... Điều này ảnh hưởng tới vị thế cạnh tranh của Ngân hàng.

Trên thực tế hiện nay, khách hàng tiết kiệm chủ yếu của Ngân hàng là cá nhân, nguồn vốn huy động cũng tập trung chủ yếu vào đối tượng này. Đồng thời là việc Ngân hàng đang bỏ qua đối tượng là khách hàng tổ chức, với số dư tài khoản lớn cùng chi phí huy động thấp. Ngân hàng cần chú ý đến đối tượng khách hàng tiềm năng này để tăng thêm nguồn huy động cho Ngân hàng.

Hiện nay có hai hình thức làm sổ tiết kiệm, đó là: nộp tiền mặt để làm sổ tiết kiệm hoặc

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KIÊN LONG - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

### **3.1. Phương hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới**

Hải Phòng là một trong ba thành phố lớn của đất nước với nhiều ngành nghề kinh tế đa dạng, nền kinh tế ổn định và phát triển. Do có sông bao bọc và gần biển, có vùng núi đá vôi lớn ở phía Bắc và có quốc lộ 10 chạy qua nên kinh tế phát triển rất phong phú và đa dạng. Bám sát vào mục tiêu phát triển xã hội của thành phố, định hướng, chỉ đạo của Ngân hàng cấp trên và tình hình thực tế của đơn vị, tập thể cán bộ công nhân viên Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng đã xây dựng định hướng kinh doanh như sau:

- Từng bước nâng cao năng lực tài chính, đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực, trình độ của cán bộ nhân viên và khả năng cạnh tranh trong tình hình kinh tế hiện nay. Tiếp tục mở rộng qui mô mạng lưới Ngân hàng tại Hải Phòng phát triển và đưa hoạt động của Ngân hàng ngày càng có hiệu quả.

- Tập trung mọi biện pháp trong công tác huy động vốn với cơ chế lãi suất hợp lý, nhằm đảm bảo nguồn vốn đầu tư tín dụng trên địa bàn thành phố.

- Đẩy mạnh cho vay để nâng cao dư nợ tín dụng, nhất là đầu tư cho hộ sản xuất, từng bước mở rộng tăng thêm số hộ vay vốn. Tiếp tục mở rộng và khai thác các dự án lớn cho vay có hiệu quả, tích cực giải quyết thu hồi nợ khó đòi, nợ xử lý để có nguồn cho vay.

- Mở rộng công tác thanh toán chuyển tiền điện tử nhằm thu hút nguồn vốn qua thanh toán, tăng nguồn thu dịch vụ, tạo điều kiện thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ để kịp thời phát hiện sai sót nhằm đưa hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng ngày càng có chất lượng. Tăng cường cơ sở vật chất để làm việc, tạo mọi điều kiện cho cán bộ nhân viên học tập nghiệp vụ, nâng cao trình độ.

- Phấn đấu kinh doanh có lãi, luôn đảm bảo mức lương cho cán bộ công nhân viên, phấn đấu Ngân hàng đạt danh hiệu trong sạch vững mạnh.

Trong đó hoạt động huy động vốn luôn là một trong những hoạt động trọng tâm trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Quan điểm mang tính

xuyên suốt về mở rộng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng là tận dụng lợi thế nằm trên địa bàn có dân cư đông đúc, tập trung nhiều tổ chức kinh tế thuộc đủ mọi thành phần kinh tế hoạt động để tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn.

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 TMCP Kiên Long, sau đây là định hướng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng:

- Thứ nhất: Thực hiện cải tiến trong hệ thống Ngân hàng. 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. Tiếp tục nâng cao công nghệ Ngân hàng tại Chi nhánh và các Phòng giao dịch, 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.

- Thứ hai: 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 nơi khách hàng.

- Thứ ba: Có 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, kiểm soát khe hở lãi suất; tăng khả năng hoán đổi kỳ hạn giữa các tài sản và nguồn vốn sao cho hợp lý.

- Thứ tư: Tiến hành phân đoạn thị trường theo các tiêu chí 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... thích hợp cho từng phân đoạn thị trường.

- Thứ năm: Áp dụng hệ thống lãi suất mang tính cạnh tranh.

### **3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng**

#### **3.2.1. Phát triển hình thức bán hàng “Bán chéo sản phẩm”**

Dựa vào kết quả phân tích về nguồn vốn theo đối tượng sở hữu vốn ở Chương 2 có thể thấy đối tượng khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp vẫn còn

chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng khách hàng giao dịch tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng. Với khách hàng Doanh nghiệp, Ngân hàng có thể khai thác ở khía cạnh cho DN tổ chức vay, đồng thời khai thác ở khía cạnh phát hành thẻ, mở tài khoản với số dư duy trì tài khoản, và số dư trên thẻ này cũng có thể trở thành số dư huy động của Ngân hàng. Như vậy, ba hình thức cho vay, số dư giao dịch và huy động vốn có thể chuyển hóa lẫn nhau. Ngân hàng có thể tận dụng điều này để nâng cao số dư huy động của Ngân hàng mình.

Cách làm như sau:

- Chăm sóc các khách hàng là Doanh nghiệp hiện tại: nhân viên chăm sóc khách hàng thường xuyên gọi điện hỏi thăm vào các ngày lễ, sinh nhật; thường xuyên kiểm tra số dư giao tài khoản giao dịch của Khách hàng, nếu như có những khoản tiền mới, có thể hỏi khách hàng đã có dự định dùng tiền chưa, nếu chưa có thể gửi tiết kiệm tại Ngân hàng, nhờ đó Ngân hàng có thể nâng cao số dư huy động.
- Phát triển khách hàng là Doanh nghiệp, tổ chức mới:
  - + Có thể phát triển theo các mối quan hệ cá nhân: dựa vào mối quan hệ của từng người của cán bộ nhân viên ngân hàng, có thể giới thiệu các sản phẩm dịch vụ, các tiện ích có lợi cho thanh toán, thủ tục nhanh, dễ dàng... để có thể có thêm khách hàng là doanh nghiệp.
  - + Phát triển theo hướng sơ đồ cây: khi khách hàng được các nhân viên ở Ngân hàng phục vụ với thái độ nhiệt tình, ân cần, niềm nở; được phục vụ như “Thượng đế”, được khách hàng hài lòng. Thì, khách hàng là những “nhân viên” Marketing tuyệt vời nhất, sẽ giới thiệu Ngân hàng Kiên Long cho bạn bè của họ, uy tín của Ngân hàng sẽ vì thế mà cũng được nâng cao, nhiều người tìm đến Ngân hàng hơn để sử dụng dịch vụ, để được chăm sóc tận tình.
  - + Có thể lấy danh sách khách hàng Doanh nghiệp từ Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam; Hiệp hội Vận tải ô tô... Từ danh sách đó, có thể đi chào bán các sản phẩm dịch vụ của Doanh nghiệp. Ngoài ra có thể tổ chức hội thảo, mời khách mời là các Doanh nghiệp, vừa tạo các mối quan hệ vừa có thể giới thiệu sản phẩm của mình tới khách hàng là Doanh nghiệp.

Khi lượng khách hàng Doanh nghiệp tăng, đồng thời hoạt động giao dịch tài khoản, doanh số chuyển tiền tăng lên tạo điều kiện cho Ngân hàng có thể huy động được nguồn vốn nhàn rỗi trên tài khoản, từ đó nguồn vốn huy động tăng lên. Để đáp ứng giải pháp trên Ngân hàng cần thực hiện những biện pháp sau:

- Nâng cao công nghệ, đáp ứng nhiều tiện ích giao dịch của Khách hàng, đảm bảo độ chính xác, an toàn với thời gian nhanh nhất, như thế sẽ thúc đẩy khách hàng thường xuyên giao dịch tài khoản tại Ngân hàng Kiên Long.

- Ngân hàng từng bước giảm phí giao dịch, dịch vụ để tăng khả năng cạnh tranh (phí chuyển tiền, phí kiểm đếm...)

- Mở các lớp đào tạo kỹ năng, chăm sóc khách hàng, giao tiếp với khách hàng cho cán bộ nhân viên Ngân hàng để phục vụ tốt hơn trong công tác huy động vốn, cũng như chăm sóc khách hàng.

- Sử dụng công ty thuê ngoài hoặc thành lập các đoàn kiểm tra độc lập làm “khách hàng bí mật” nhằm giúp phát hiện, chấn chỉnh những sai phạm của bộ phận giao dịch nhằm nâng cao chất lượng giao dịch của Ngân hàng.

### **3.2.2. Phát triển hình thức “tiết kiệm trực tuyến”**

Ngày nay, với cuộc sống văn phòng bận rộn, nhiều người không có thời gian đi mua sắm, chọn hàng hóa. Và thế là mua bán qua mạng ra đời, đi cùng với đó là thanh toán qua internet. Chỉ với một vài giây và kích chuột, chúng ta có thể hoàn thành thanh toán nhanh gọn.

Áp dụng vào công nghệ ngân hàng, tại sao không tích hợp giữa tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán thông qua internet banking? “Tiết kiệm trực tuyến” cho phép khách hàng gửi/rút tiền tiết kiệm thông qua internet, khách hàng chỉ cần truy cập vào website của kienlongbank để chuyển tiền từ Tài khoản Tiền gửi thanh toán sang tài khoản tiết kiệm trực tuyến với các hình thức như lãi nhập gốc và tái tục kỳ hạn, rút lãi sang tài khoản thanh toán và gốc tái tục hoặc tất toán chuyển tiền vào tài khoản Tiền gửi thanh toán. Có thể ở bất cứ nơi đâu, bất cứ lúc nào, nửa đêm hay nghỉ lễ, khách hàng đều có thể thực hiện giao dịch. Nhờ tính tiện lợi của sản phẩm này, khách hàng không cần phải đến tận quầy để giao dịch, vừa tiết kiệm thời gian, vừa có thể dành công sức cho các công việc khác.

### **3.2.3. Thường xuyên phân tích biến động quy mô và cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng**

- **Ý nghĩa biện pháp:** Tùy thuộc vào mỗi thời kỳ nhất định, qui mô và cơ cấu vốn tối ưu luôn thay đổi. Vì vậy việc phân tích quy mô và cơ cấu nguồn vốn là việc hết sức quan trọng, giúp Ngân hàng đưa ra những chiến lược đúng đắn về vốn trong từng giai đoạn cụ thể. Qua đó tạo điều kiện cho Ngân hàng hoạt động có hiệu quả, đạt kết quả kinh doanh khả quan hơn, từ đó nâng cao sức cạnh tranh và uy tín của Ngân hàng.



**- Cách thức thực hiện:**

Chi nhánh nên thành lập một bộ phận phân tích hoạt động kinh doanh. Chuyên viên phân tích sẽ có nhiệm vụ phân tích nguồn vốn, dự báo sự biến động về qui mô và cơ cấu của nguồn vốn.

Hoạt động phân tích qui mô và cơ cấu nguồn vốn cần được tiến hành thường xuyên, định kỳ nhằm phục vụ cho công tác xây dựng nguồn vốn tại Chi nhánh.

**3.2.4. Đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn**

**- Ý nghĩa biện pháp:** Cần thực hiện biện pháp này là vì hạn chế trong tăng trưởng nguồn vốn một phần xuất phát từ việc kỳ hạn tiền gửi chưa đa dạng. Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng chưa đa dạng được nhiều loại kỳ hạn vì vậy chưa cung cấp được những sản phẩm, dịch vụ đa dạng, điều này hạn chế cơ cấu cho vay và khả năng cung cấp tài sản có tính lỏng khác nhau, khả năng chuyển hoán kỳ hạn của tài sản không cao bằng các NHTM khác.

**- Cách thức thực hiện:**

Do biết được mục đích gửi tiền vào của khách hàng, Ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng về thời gian và phương thức gửi tiền cụ thể như:

+Tri ân người cao tuổi (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. Với hình thức này, người cao tuổi sẽ được ưu tiên lãi suất hơn so với những người đồng gửi dưới 50 tuổi, đảm bảo cho người lớn tuổi có mức sống ổn định và cuộc sống có ý nghĩa hơn.

+Tiết kiệm nhà ở: Những người dân có nhu cầu làm nhà, mua nhà nhưng tài chính còn hạn chế, 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 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...), cũng như người muốn làm 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, chi tiêu. Ngân hàng cũng cần có cơ chế cho vay ưu đãi thêm đối với những người gửi tiền thường xuyên và có số dư ổn định, đáng kể.

### **3.2.5. Mở rộng mạng lưới chi nhánh và quầy tiết kiệm**

Chi nhánh nghiên cứu mở thêm các quầy giao dịch tại các khu đông dân cư như khu chợ lớn, các trung tâm thương mại lớn của thành phố... Chính điều này sẽ cho phép Chi nhánh khai thác nguồn vốn với khối lượng lớn trong thời gian dài, mặc dù chi phí bỏ ra ban đầu là tương đối lớn nhưng sự thâm nhập của mạng lưới chi nhánh vào cộng đồng dân cư sẽ góp phần quan trọng làm thay đổi tâm lý, tập quán giữ tiền, sử dụng tiền của người dân.

Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới, Chi nhánh cần nghiên cứu, áp dụng thời gian giao dịch cho phù hợp với điều kiện, bối cảnh kinh tế - xã hội và tâm lý, thói quen tích lũy, tiêu dùng của người dân trên địa bàn hoạt động của mình. Chi nhánh chủ yếu hoạt động trên địa bàn Hải Phòng, nơi tập trung khá đông các công ty, xí nghiệp lớn nhỏ, các tổ chức kinh tế - xã hội... nên đại bộ phận là cán bộ công nhân viên. Giờ làm việc của Chi nhánh trùng với giờ hành chính có thể gây bất tiện cho những người muốn đến giao dịch với Chi nhánh, trong đó có những người muốn đến gửi tiền nhưng gặp khó khăn về thời gian. Để tạo điều kiện cho khách hàng, cũng như Ngân hàng huy động được vốn, nên linh hoạt điều chỉnh hợp lý. Khách hàng bận có thể hỗ trợ đến tận nơi nhận tiền giúp khách, vừa đảm bảo an toàn khi cầm tiền trong người, vừa linh hoạt được khoản tiền. Cũng có thể gọi điện hẹn khách hàng khi nào qua được và bố trí thời gian hợp lý.

### **3.2.6. Xây dựng một chiến lược nâng cao uy tín Ngân hàng với Khách hàng**

Niềm tin của những người gửi tiền đối với Ngân hàng thể hiện ở nhiều mặt trong đó có trụ sở giao dịch, bề dày hoạt động đến nghiệp vụ, tác phong và thái độ nhân viên.

Ngân hàng TMCP Kiên Long hiện nay đã và đang thực hiện rất nhiều công tác xã hội, công tác nhân đạo như: Hỗ trợ cho mua bảo hiểm y tế cho hộ nghèo; phát học bổng thường xuyên vào đầu năm và cuối năm học cho các học sinh nhà nghèo vượt khó trên địa bàn các thành phố, quyên góp ủng hộ bão lũ, ủng hộ Hoàng Sa, Trường Sa; tài trợ 5 bé trong làng trẻ SOS... Tuy nhiên những hoạt động này chưa hướng sự chú ý của truyền thông, vẫn chưa lên báo đài nên công chúng còn ít biết đến.

Ngân hàng Kiên Long tài trợ, tổ chức chính thức chương trình sự kiện, tấm lòng hảo tâm nên kêu gọi sự tham gia đưa tin và viết bài của báo đài địa phương và truyền hình cả nước.

### **3.2.7. Chuyển đổi hệ thống giao dịch một cửa**

Hiện nay ở Kiên Long vẫn là các giao dịch hai cửa, khiến khách hàng phải đi lại nhiều, tốn thời gian và phiền hà. Với giao dịch một cửa, khi thực hiện các giao dịch nhận, trả tiền từ tài khoản, sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi; thanh toán qua tài khoản, chuyển tiền, mua bán thu đổi ngoại tệ, séc du lịch và các giao dịch thanh toán khác... chỉ cần làm việc với một giao dịch viên của tổ chức tín dụng và nhận kết quả từ chính giao dịch viên đó.

Muốn vậy Ngân hàng cần phải xây dựng Quy trình nghiệp vụ cụ thể trong giao dịch một cửa. Đồng thời, phải xây dựng nội quy và tổ chức chức giám sát chặt chẽ nội quy làm việc của các quyền giao dịch trong hệ thống giao dịch một cửa; thông báo công khai nội quy và các mẫu ấn chỉ sử dụng trong giao dịch với khách hàng.

## **3.3. Những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng**

### **3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước**

Giải pháp hoàn thiện công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng chỉ có thể thực hiện tốt nếu điều kiện kinh tế - xã hội và môi trường pháp lý ổn định, khẳng định vai trò to lớn của Nhà nước đối với các hoạt động Ngân hàng. Trong thời gian tới, Nhà nước cần quan tâm đến các vấn đề:

#### **\*Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô**

Môi trường kinh tế vĩ mô bao gồm nhiều yếu tố ảnh hưởng tới toàn bộ hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh tế như: tăng trưởng kinh tế, lạm phát, thâm hụt cán cân thanh toán, chính sách tỷ giá... Chúng có tác động rất to lớn đến hoạt động kinh doanh nói chung và công tác huy động vốn của ngân hàng nói riêng và để ổn định môi trường kinh tế vĩ mô thì Nhà nước cần có những việc làm cụ thể sau:

Phối hợp với các cơ quan chức năng của mình đảm bảo điều tiết một nền kinh tế phát triển ổn định, tránh các đột biến làm giảm bất thường giá trị đồng tiền, đặc biệt là các khoản tiền gửi tại ngân hàng, dù là dưới hình thức nào. Với việc kiểm soát tốc độ lạm phát, Nhà nước đã góp phần bảo đảm sức mua của đồng tiền không bị suy giảm, nghĩa là giá trị thực tế ổn định làm cho người dân tin tưởng vào đồng tiền, bởi vì một người sẽ không ngần ngại gửi một món tiền vào ngân hàng khi họ tin tưởng rằng sau thời gian nhất định sẽ thu về khoản tiền có giá trị cao hơn so với giá trị gửi trước kia. Mặt khác, thông qua việc nhà nước

xác định tỷ giá hợp lý sẽ giảm thiểu hiện tượng đầu cơ ngoại tệ... thu hẹp phạm vi hoạt động của ngoại tệ, mở rộng phạm vi lưu hành VNĐ góp phần vào việc kiềm chế lạm phát một cách hiệu quả và chính xác, xây dựng lãi suất phù hợp và giữ vững ổn định tiền tệ.

#### \*Tạo lập một môi trường pháp lý ổn định

Hoạt động của NHTM vẫn nằm trong môi trường pháp lý, do Nhà nước quy định, chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật về kinh doanh ngân hàng. Đòi hỏi Nhà nước phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng của mình xây dựng được môi trường pháp lý ổn định, đồng bộ, bảo vệ người gửi tiền, nghĩa là các điều khoản của Luật, Bộ luật liên quan, cũng như các văn bản pháp quy ngang hoặc dưới luật hiện hành phải đảm bảo số tiền khách hàng gửi vào ngân hàng được bảo toàn và tăng trưởng đều hàng năm. Việc ban hành hệ thống pháp lý đồng bộ, rõ ràng sẽ tạo niềm tin cho dân chúng, đồng thời với những quy định khuyến khích của Nhà nước nó sẽ tác động trực tiếp đến việc điều chỉnh quan hệ giữa người tiêu dùng và người tiết kiệm, chuyển một phần tiêu dùng sang đầu tư, chuyển dần cất trữ dưới dạng vàng, ngoại tệ, bất động sản sang đầu tư vào sản xuất, kinh doanh hay gửi tiền vào ngân hàng.

#### \*Về môi trường xã hội

Đối với nước ta hiện nay, việc huy động vốn của các ngân hàng bị ảnh hưởng rất nhiều yếu tố tâm lý của người dân, đặc biệt thói quen giữ tiền ở nhà, mua vàng tích trữ, dường như với họ, họ nghĩ như thế là an toàn hơn, tiện dụng hơn vì khi nào cần tiền họ sẵn sàng bán đi nhanh chóng còn nếu gửi ngân hàng thì khi rút ra sẽ không tiện vì một số thủ tục, giấy tờ và không có lợi vì rút trước hạn. Chính vì vậy Nhà nước cần có biện pháp tích cực nhằm khuyến khích người dân gửi tiền và chi tiêu qua tài khoản mở tại ngân hàng, nên có quyết định bắt buộc các cán bộ thuộc cơ quan Nhà nước phải mở tài khoản và sẽ được trả lương qua tài khoản đó... để có thể thu hút được một lượng lớn vốn nhàn rỗi trong dân cư vào Ngân hàng. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có chính sách phát triển kinh tế đúng đắn, từ đó nâng cao đời sống và thu nhập của người dân hơn để họ có thể tăng tích lũy và sẽ gửi tiền vào ngân hàng ngày càng nhiều hơn.

### **3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

Ngân hàng Nhà nước nên tiếp tục nghiên cứu và cải tiến và hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lĩnh vực thanh toán qua ngân hàng sao cho phù hợp. Cần ban hành một quy chế đồng bộ cũng như toàn diện về việc các tổ chức kinh tế mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng và thanh toán qua ngân hàng, đồng thời cải

tiền các thể thức, thủ tục mở tài khoản và thanh toán của doanh nghiệp với phương châm đơn giản, nhanh chóng, an toàn và chi phí thấp.

Ngân hàng Nhà nước sẽ liên tục thực hiện đồng bộ các giải pháp khả thi để mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt. Mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt một mặt giảm lượng tiền cung ứng trong lưu thông khi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia, mặt khác nó làm tăng khả năng tạo tiền của toàn hệ thống NHTM và nó cũng làm tăng tốc độ tăng trưởng vốn. Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước thực hiện tốt công tác tuyên truyền, phổ biến về lợi ích của thanh toán không dùng tiền mặt trên các phương tiện thông tin đại chúng để người dân hiểu và thấy được những tiện ích của việc thanh toán qua ngân hàng.

Tiếp tục xây dựng và tạo lập hệ thống ngân hàng đủ mạnh về mọi mặt hoạt động, trang bị công nghệ hiện đại bắt nhịp với cơ chế thị trường hướng vào mục tiêu: tiếp tục ổn định giá trị đồng bản tệ trong những năm tới bằng một chính sách tiền tệ quốc gia trong mối quan hệ mật thiết với chính sách tài chính quốc gia, sử dụng đồng bộ có hệ thống các công cụ quản lý vĩ mô để đẩy lùi nguy cơ lạm phát, giữ tín nhiệm, đem lại quyền lợi cho khách hàng gửi tiền.

Mỗi hệ thống ngân hàng cần phải xây dựng được hệ thống thông tin khách hàng cập nhật, có thể truy cập bất cứ lúc nào cần thiết trên cơ sở hệ thống máy tính hiện đại. Vì một đặc điểm trong giao dịch của các tổ chức kinh tế thường bao giờ họ cũng sử dụng một nhóm rất nhiều sản phẩm của ngân hàng, qua việc thiết lập hệ thống thông tin khách hàng giúp ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ có liên quan đến nhau như: tiền gửi, chi vay... không mất nhiều thời gian để tìm kiếm nghiệp vụ thấu chi trên các tài khoản tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế.

Ngân hàng Nhà nước tiếp tục kiểm soát và điều chỉnh cơ cấu đầu tư sao cho nền kinh tế tăng trưởng cao trong thế ổn định; tiếp tục giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc trong mức cho phép đối với các NHTM để các NHTM có nhiều vốn hơn trong hoạt động cho vay và đầu tư.

### **3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Kiên Long**

Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng là một đơn vị thuộc Ngân hàng TMCP Kiên Long. Do vậy, những quy định trong việc huy động vốn đều phải theo đúng những quy định của Ngân hàng TMCP Kiên Long. Để cho các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng thực hiện được cần thiết phải có sự giúp đỡ và tạo điều kiện của Ngân hàng TMCP Kiên Long. Vì vậy trong thời gian tới

Ngân hàng TMCP Kiên Long cần có những việc làm cụ thể:

Ngân hàng TMCP Kiên Long nên nghiên cứu, soạn thảo và đưa ra những quy định mới cho việc triển khai ứng dụng các sản phẩm thanh toán, sản phẩm tiền gửi mới cũng như hàng loạt các sản phẩm dịch vụ hiện đại khác để có thể đáp ứng được sự đòi hỏi ngày càng cao từ phía khách hàng, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Ngân hàng TMCP Kiên Long cần xây dựng chính sách lãi suất hợp lý vì chính sách lãi suất hợp lý sẽ phát huy hiệu quả trong công tác huy động vốn. Sử dụng lãi suất hợp lý sẽ thu hút nguồn vốn ngày càng nhiều trong xã hội, kích thích các đơn vị tổ chức kinh tế sử dụng vốn có hiệu quả trong sản xuất kinh doanh. Chính sách lãi suất hợp lý phải được xây dựng trên cơ sở đảm bảo quyền lợi của cả ngân hàng và khách hàng, đồng thời phải phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế xã hội trong từng thời kỳ theo nguyên tắc thị trường.

Ngân hàng TMCP Kiên Long cần có chiến lược dài hạn đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ đối với cán bộ công nhân viên. Bổ sung lao động đảm bảo đủ biên chế để hoàn thành công việc, hạn chế tình trạng làm việc quá tải.

Thêm vào đó, Ngân hàng TMCP Kiên Long cần thường xuyên tổ chức hội thảo trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh, thu thập ý kiến đóng góp và những kiến nghị từ cơ sở góp phần đề ra các văn bản phù hợp với thực tế, nhất là các quy trình nghiệp vụ thực hiện trong thực tế.

**KẾT LUẬN**

Đất nước ta đang trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá và hiện đại hoá xây dựng một nền kinh tế với hoạt động theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, để từng bước hội nhập với nền kinh tế thế giới. Trong quá trình đó một trong những điều kiện tiên quyết đó là phải có vốn. Mọi quốc gia trên thế giới đều có sự huy động tiền nhàn rỗi trong dân cư để đầu tư sản xuất kinh doanh và nhất là đầu tư đổi mới công nghệ, chức năng này do hệ thống các NHTM thực hiện dưới các hình thức huy động vốn nhàn rỗi trong dân.

Công tác huy động vốn của NHTM có vai trò to lớn trong việc quyết định qui mô hoạt động của NHTM và cung ứng vốn nhàn rỗi của nhân dân vào nền kinh tế. Việc nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn mang tính cấp thiết cho cả ngân hàng và cho nền kinh tế, vì nó là yếu tố “đầu vào” tác động trực tiếp đến qui mô “đầu ra” sinh lời cho ngân hàng, đồng thời phục vụ trực tiếp cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển.

Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng là một đơn vị hạch toán độc lập và cũng như mọi doanh nghiệp khác đều phải không ngừng nâng cao khả năng tài chính của mình và kinh doanh có lãi. Muốn vậy, ngoài việc đưa ra các biện pháp tăng nguồn thu ổn định, Ngân hàng còn phải tìm ra những biện pháp khả thi để nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn.

Với những hiểu biết của mình cùng với những kiến thức thực tế có được trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng, khoá luận đã tập trung hoàn thành các nội dung quan trọng sau đây:

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

- Phân tích thực trạng công tác huy động vốn trong 3 năm từ 2011 đến 2013, tìm ra những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng.

- Đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Kiên Long trong thời gian tới. Đề xuất một số kiến nghị với Nhà nước, với Ngân hàng Nhà nước, với Ngân hàng TMCP Kiên Long để tạo điều kiện cho những biện pháp trên phát huy tác dụng trong thực tiễn.

Do thời gian nghiên cứu và kiến thức cũng còn những hạn chế nhất định nên khoá luận không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong muốn nhận được sự tham gia đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo để khoá luận được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn cô giáo Th.s Nguyễn Thị Ngọc Mỹ cùng các anh chị cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Kiên Long – Chi nhánh Hải Phòng đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành khoá luận này.



**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình tài chính doanh nghiệp, PGS.TS. Lưu Thị Hương – Trường Đại học Kinh tế quốc dân – NXB Thống kê – Năm 2005.

2. Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp, GS.TS.NGND. Ngô Quốc Chi & PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ – Học viện Tài chính – NXB Tài chính – Năm 2009.

3. Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại, TS. Nguyễn Minh Kiều – NXB Thống kê – TP.HCM.

4. Giáo trình Kế toán ngân hàng, TS. Nguyễn Thị Loan – TS. Lâm Thị Hồng Hoa – NXB Thống kê – TP.HCM.